



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot





សារប័ណ្ណ

1. สารความยินยอมจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.บพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ผ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-163



ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

นับตั้งแต่เกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ส่งผลต่อวิถีชีวิตของผู้คนที่เปลี่ยนไป ตลอดจนภาคสังคมและเศรษฐกิจที่ต้องเผชิญกับช่วงเวลาอันยากลำบาก กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม หรือกระทรวง อว. มองเห็นถึงปัญหา ผลกระทบที่เกิดขึ้น โดยได้ให้ความสำคัญต่อการช่วยเหลือประชาชนคนไทยท่ามกลางวิกฤติการณ์ระดับโลกตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งสิ่งที่กระทรวง อว. ทำได้ในช่วงเวลานั้นคือ ความพยายามที่จะลดทอนความเสียหายให้ได้มากที่สุด โดยการเสริมสรรพกำลังในการเยียวยาและเร่งฟื้นฟู ให้เศรษฐกิจของประเทศกลับมาเข้มแข็งอีกครั้ง ถือเป็นภารกิจสำคัญที่ได้เป็นโอกาสจะช่วยให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้นเสมอ โดยที่ อว. ได้เรียนรู้ในการนำองค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านงานวิจัย เทคโนโลยี และนวัตกรรมถ่ายทอดสู่การปฏิบัติ เพื่อสร้างประโยชน์ให้กับประชาชนที่ได้รับผลกระทบ ผ่านการดำเนินโครงการมหาวิทยาลัยสู่ตำบล สร้างรากแก้วให้ประเทศ หรือ U2T และถูกนำมาสานต่อเป็นโครงการมหาวิทยาลัยสู่ตำบล U2T for BCG ที่อาศัยแนวทางระบบเศรษฐกิจบีซีจี ได้แก่ เศรษฐกิจชีวภาพ เศรษฐกิจหมุนเวียน และเศรษฐกิจสีเขียว ซึ่งเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศให้เกิดขึ้นได้อย่างยั่งยืน และเมื่อช่วงเวลาที่วิกฤติการณ์ได้ผ่านพ้นไปแล้ว สิ่งที่ อว. ได้มอบไว้ให้กับประชาชนและสังคม นั่นคือความมั่นคงและยั่งยืนในการดำรงชีวิต การเรียนรู้ที่จะช่วยเหลือและพึ่งพาตนเอง และพร้อมที่จะร่วมกันขับเคลื่อนสังคมและประเทศให้เกิดการพัฒนาต่อไป

ผมขอขอบคุณทุกหน่วยงานและทุกสถาบันที่ร่วมกันทำภารกิจอันยิ่งใหญ่นี้ตั้งแต่นั้นจนสำเร็จ และเชื่อว่า หากเกิดวิกฤติการณ์ใดก็ตาม หรือไม่ว่าจะเป็นภัยคุกคามอื่นๆ ที่ จะเข้ามาในอนาคต ชาว อว. จะยังคงยึดมั่นในการอยู่เคียงข้างประชาชน และพร้อมที่จะฝ่าฟันวิกฤติต่างๆ ไปด้วยกัน





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

ตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ประเทศไทยประสบกับวิกฤติการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม หรือกระทรวง อว. ได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่ง ในการให้ความช่วยเหลือ เยียวยาผลกระทบจากวิกฤติการณ์นี้ พร้อมทั้งเร่งฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศให้กลับมาเข้มแข็งอีกครั้ง ซึ่งหากจะมองอีกมุมหนึ่ง โควิดที่เกิดขึ้นไม่ได้เพียงแต่จะสร้างผลกระทบเพียงอย่างเดียว แต่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง และคิดว่าโควิดอาจจะเป็นตัวเร่งการเปลี่ยนแปลง หรือทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่เร็วขึ้น ซึ่งถือเป็นการพลิกวิกฤติให้เป็นโอกาสที่หน่วยงานต่างๆ จะสร้างเศรษฐกิจฐานรากในระดับชุมชนท้องถิ่นให้เกิดขึ้น นั่นคือ การที่รัฐบาลได้มอบให้ อว. ดำเนินโครงการมหาวิทยาลัยสู่ตำบล สร้างรากแก้วให้ประเทศ ซึ่งปัจจุบันเป็นการดำเนินงานระยะที่ 2 (U2T for BCG) โดยให้มหาวิทยาลัยและสถาบันวิจัยได้เข้ามามีส่วนพัฒนาในพื้นที่ทุกตำบลทั่วประเทศ ร่วมกันกับภาคเอกชนและภาคประชาสังคม เพื่อให้สามารถขับเคลื่อนด้วยองค์ความรู้ เทคโนโลยี และนวัตกรรม ไปพร้อมกับการสร้างกลไกที่จะนำพาประเทศไปสู่การพัฒนาและยกระดับไปอีกขั้น โดยอาศัย BCG ที่เป็นเครื่องจักรที่ช่วยให้ประเทศไทยเติบโตได้อย่างรวดเร็วและยั่งยืน ซึ่งผมเห็นว่าการทำงานในลักษณะนี้ได้เกิดขึ้นแล้วในหลายประเทศที่มุ่งเน้นการพัฒนาโดยเริ่มจากการดูแลเศรษฐกิจฐานรากให้เกิดความเข้มแข็ง และเมื่อใดก็ตามที่ฐานรากมีความเข้มแข็งแล้วจะนำไปสู่การเรียนรู้ที่จะพึ่งพาตนเองของคนในชุมชนท้องถิ่น เพื่อยกระดับเศรษฐกิจในการสร้างงาน สร้างโอกาส สร้างรายได้ และเป็นกลไกที่จะผลักดันไปสู่การพัฒนาในระดับประเทศต่อไป

จากเหตุการณ์ต่างๆ ที่ผ่านมา ผมเห็นถึงความตั้งใจและความร่วมมือของบุคลากรชาว อว. หน่วยงานทุกภาคส่วน ที่ผนึกกำลังในการร่วมกันแก้ไขปัญหา เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนให้กับประชาชน เรียนรู้ที่จะรับมือกับวิกฤติการณ์ต่างๆ ไปด้วยกัน รวมถึงขอขอบคุณทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ที่ทุกท่านมีจิตใจอันแน่วแน่ในการที่จะขับเคลื่อนโครงการ U2T เพื่อให้เป็นโครงการที่ช่วยพัฒนาและฟื้นฟูเศรษฐกิจและสังคมของประเทศให้เกิดความยั่งยืนตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำอย่างแท้จริง



บทสรุปผู้บริหาร

ตามที่รัฐบาลได้ออกพระราชกำหนดให้กระทรวงการคลังกู้เงินเพื่อแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจและสังคมจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 เพิ่มเติม พ.ศ. 2564 โดยมีแผนงานในด้านการฟื้นฟูเศรษฐกิจและสังคมที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่มุ่งเน้นการรักษาระดับการจ้างงานของผู้ประกอบการ และกระตุ้นการลงทุนและการบริโภคในระบบเศรษฐกิจของประเทศซึ่งสอดคล้องกับนโยบายการฟื้นฟูเศรษฐกิจหลังสถานการณ์โควิดและยุทธศาสตร์ BCG Economy ของประเทศ สำนักปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (สป.อว.) จึงได้ดำเนินโครงการกระตุ้นการลงทุนและการบริโภคด้วยเศรษฐกิจ BCG ในชุมชนเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากด้วยเศรษฐกิจ BCG ในพื้นที่ 7,355 ตำบล ครอบคลุม 77 จังหวัด ทั่วประเทศโดยเป็นการนำองค์ความรู้ เทคโนโลยีและนวัตกรรมของสถาบันอุดมศึกษาและหน่วยงานต่างๆ ภายใต้ อว. ไปขับเคลื่อนทั้งในภาคการผลิตและบริการในระดับพื้นที่เพื่อให้เกิดการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและให้บัณฑิตได้ทำภารกิจใช้องค์ความรู้ วิจัย วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่เป็นประโยชน์ต่อภาคสังคม ชุมชนและประเทศ

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



จากความสำเร็จและความร่วมมือทำให้ Key Achievement U2T for BCG ในปี 2565 นี้ที่สำคัญอันเกิดผลลัพธ์ตรงกลุ่มเป้าหมายของการดำเนินการโดยมีจำนวน 15,042 โครงการมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 94 แห่ง และมีจำนวนบัณฑิตเข้าร่วมโครงการกว่า 32,195 คน ประชาชนได้เข้ามามีส่วนร่วมไม่ต่ำกว่า 31,919 คน และตำบลที่เข้าร่วมโครงการจำนวน 7,355 ตำบล ก่อให้เกิดการจ้างงาน 2,460 ล้านบาท พร้อมทั้งเกิดการขับเคลื่อนเศรษฐกิจอีก 1,105 ล้านบาท

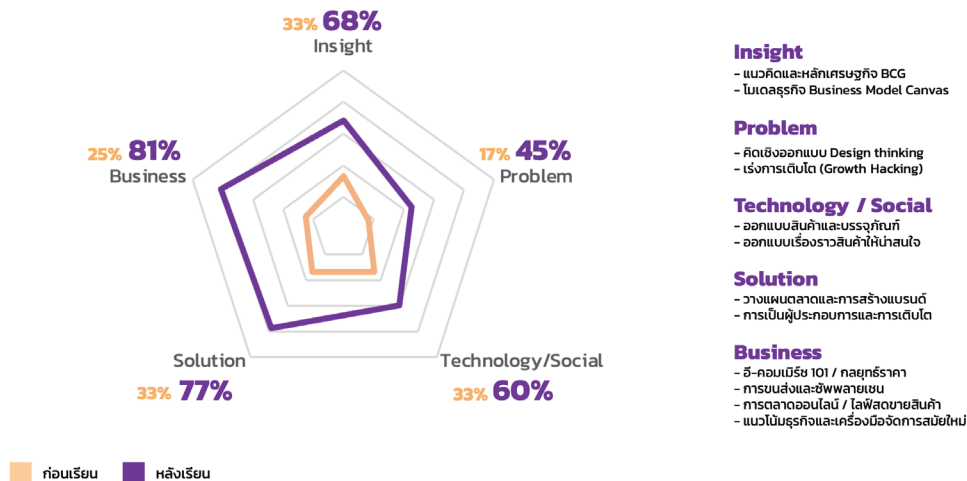
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และ สำนักงานคณะกรรมการการเลือกตั้ง (กกต.) พร้อมทั้งภาคเอกชน อาทิ บริษัท ซอปปี้ (ประเทศไทย) จำกัด และ Maneko แพลตฟอร์มการตลาดส่งเสริมการขาย โดยมีจำนวนผู้เข้าเรียนกว่า 38,301 คน และจำนวนการเข้าร่วมหลักสูตร 324,864 ครั้ง ซึ่งก่อให้เกิดกิจกรรมเรียนรู้เชิงประสบการณ์ที่สามารถนำไปสู่การปฏิบัติจริง 9 กิจกรรม 41,764 ครั้ง ซึ่งมีผลลัพธ์ที่น่าพึงพอใจร้อยละ 94 (64,114 คน) ของผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้รับการพัฒนาทักษะพื้นฐาน BCG การตลาดการเงิน การถ่ายทอดเทคโนโลยี การวิเคราะห์ประเมินคุณภาพสินค้า การทดสอบสินค้า การสำรวจความพึงพอใจและการจัดการขนส่งการค้าขาย

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

กลุ่มเป้าหมายความสำเร็จ การดำเนินการ	Learning องค์ความรู้ ทักษะและขีดความสามารถ	สานพลังเครือข่าย ความร่วมมือสร้างเศรษฐกิจ	คัดสรร พัฒนา สร้างคุณค่า ผลงาน/เทคโนโลยี/นวัตกรรม
 94 มหาวิทยาลัย	12 Modules เนื้อหาการเรียนรู้พัฒนาทักษะ 1,772 นาที ผู้เข้าร่วมหลักสูตร 324,864 ครั้ง (คนหลักสูตร) จำนวนผู้เข้าเรียน 38,301 คน	 30 หน่วยงาน	จำนวนสินค้า และบริการ BCG 15,042 รายการ รายได้ 143 ล้านบาท/เดือน
 7,355 ตำบล 3,000 ตำบลเดิม 4,355 ตำบลใหม่	กิจกรรมเรียนรู้เชิงประสบการณ์ สร้างการเรียนรู้จากการปฏิบัติจริง	 หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี	 องค์ความรู้/แหล่งท่องเที่ยว 648 นวัตกรรม/เทคโนโลยี 1,949 ภูมิปัญญาท้องถิ่น/ออกแบบ 1,492
 64,114 คน บัณฑิต 32,195 คน ประชาชน 31,919 คน	9 กิจกรรม/41,764 ครั้ง ได้รับการพัฒนาทักษะพื้นฐาน BCG/ลงมือปฏิบัติจริง (64,114/68,000 คน)	 หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ โดยอยู่ผู้ประกอบการ	 เงินหมุนเวียนกระตุ้นเศรษฐกิจ 1,236 ล้านบาทต่อเดือน
 งบจ้างงาน 2,460 ล้านบาท	 94% 1. การศึกษา เรียนรู้ ดูงานนอกสถานที่ 2,333 2. การจัดการถ่ายทอดเทคโนโลยี 5,031 3. การฝึกอบรม/ประชุมร่วมกับหน่วยงานอื่น 8,003 4. การสำรวจตลาด/คู่แข่ง 4,833 5. การสำรวจและเก็บข้อมูลลูกค้า 4,759 6. การวิเคราะห์/ประเมินคุณภาพสินค้า/บริการ 6,895 7. การทดสอบสินค้า/บริการหลังการพัฒนา 4,090 8. การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า 5,370 9. อื่นๆ เช่น การจัดการขนส่ง/การค้าการขาย 450	 ภาครัฐ ภาคเอกชน SA/NGO - ราษฎร์ชาวบ้าน - มูลนิธิสิ่งแวดล้อมไทย - เครือข่ายข้อมูลความหลากหลายทางชีวภาพ - เครือข่ายสมุนไพรและการแพทย์ - อพท. - องค์การมหาชน เกษตรอินทรีย์ภาคเหนือ	 รายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้น 143 ล้านบาทต่อเดือน (ข้อมูลจากระบบ PBM C01-C06) 1,716 ล้านบาทต่อเดือน
 งบขับเคลื่อนเศรษฐกิจ 1,105 ล้านบาท			

เนื้อหาการเรียนรู้และทักษะ BCG ที่ประกอบด้วย กลุ่มสาระการเรียนรู้ BCG และ Hackathon กลุ่มสาระการเรียนรู้ พัฒนาและสร้างคุณค่า และสุดท้ายกลุ่มการค้าขายสินค้าและบริการ จำนวน 12 โมดูล ผลประเมินความเข้าใจที่มี ปัจจัยที่ 1 การสร้างแนวคิดและหลักเศรษฐกิจ BCG มุมมองธุรกิจและโอกาสทางธุรกิจ มีความเข้าใจเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 68 ปัจจัยที่ 2 การคิดเชิงออกแบบ การวิเคราะห์ปัญหา การแนวทางการเร่งสร้างการเติบโต (Growth Hacking) เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 45 ปัจจัยที่ 3 การใช้เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์และการออกแบบเรื่องราวสินค้าและแก้ปัญหาเชิงสังคม เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 60 ปัจจัยที่ 4 การวางแผนตลาดและการสร้างแบรนด์ รวมทั้งการเป็นผู้ประกอบการ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 77 สุดท้าย ปัจจัยที่ 5 การก้าวเข้าสู่ตลาด E-Commerce การวางกลยุทธ์ราคา การจัดการขนส่ง การตลาดออนไลน์ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 81 อย่างไรก็ตามจากข้อจำกัดด้านเวลาและความต่อเนื่องทำให้การถ่ายทอดหลักคิดทางการออกแบบการแก้ปัญหาที่มีความจำเป็นยังถือว่าเป็นโอกาสสำคัญที่จะใช้เป็นสารตั้งต้นเพื่อวางแผนการอบรม ให้ความรู้และทักษะในการตั้งคำถามทั้งในเชิงธุรกิจ เชิงสังคมและเชิงสิ่งแวดล้อมที่จะช่วยให้ผู้เรียนมีความเข้าใจบริบทมากขึ้นและมีความ Empathy มากขึ้นจะนำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุดและนำไปสู่การสร้างสินค้าและบริการที่น่าประทับใจต่อไป

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



ในส่วนสานพลังเครือข่ายและความร่วมมือสร้างเศรษฐกิจ สำนักงานภายใต้ อว. และนอก อว. ภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคสังคม อาทิ ประชาชนชาวบ้าน มูลนิธิสิ่งแวดล้อมไทย เครือข่ายข้อมูลความหลากหลายทางชีวภาพ องค์กรมมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ เป็นต้น จำนวนกว่า 30 หน่วยงาน ที่เข้าร่วมสนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี ให้การสนับสนุนความรู้ ต่อยอดการเป็นผู้ประกอบการ

กระบวนการ U2T for BCG นั้นมีขั้นตอน “คัดสรร พัฒนา สร้างคุณค่า” ได้มีการวิเคราะห์บทเรียนและการรวบรวมผลงานที่สอดคล้องเกี่ยวข้องกับ BCG กว่า 15,042 โครงการ โดยแบ่งเป็นองค์ความรู้/แหล่งท่องเที่ยวจำนวน 648 รายการ นวัตกรรมและเทคโนโลยี จำนวน 1,949 รายการและภูมิปัญญาท้องถิ่นกับงานออกแบบจำนวน 1,492 รายการทั้งนี้ ก่อให้เกิดเงินหมุนเวียนในการกระตุ้นเศรษฐกิจไม่ต่ำกว่า 1,236 ล้านบาท ทั้งนี้ยังก่อให้เกิดสินค้าและบริการที่พร้อมจำหน่ายจำนวน 4,861 โครงการ สินค้าและบริการที่ต้องส่งเสริมพัฒนาต่อยอดเพิ่มมูลค่าจำนวน 8,042 โครงการและสินค้าและบริการของตำบลที่ต้องได้รับการส่งเสริมการเรียนรู้และทักษะเพิ่มจำนวน 2,655 โครงการ

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซบอีรี่

17. แซบอีรี่

ตำบลทิวสเด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี่

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเลือกไหมอีรี่ เพื่อลดขยะจากการเลือกไหมอีรี่ให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการเลือกไหมอีรี่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากการเลือกไหมอีรี่ ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบมันสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบมันสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกมันสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตรังไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี่ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงตกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

1. ใช้การท่องเที่ยวเชิงนิเวศอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมป่าชายเลนและป่าชายหาด
2. ใช้การท่องเที่ยวโดยชุมชนสร้างการมีส่วนร่วมของคนสองวัฒนธรรมไทยพุทธและไทยมุสลิม
3. ใช้การท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ยกระดับเศรษฐกิจของชุมชน
4. ใช้การท่องเที่ยวสีเขียวเพิ่มพื้นที่สีเขียวให้โลกและสร้างความสุขให้ชุมชนและนักท่องเที่ยว

กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai

26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

**ผงโปรตีนปรุงรสจาก
ชิ้นส่วนของปลาผสมกบ**

**ผงโปรตีนปรุงรส
ผสม GABA
Fairyland ChoraKheYai**

**"Fast Fish"
"เป็นคุณนะ" จจรเข้ใหญ่**

ผงโปรตีนปรุงรสจากชิ้นส่วนของปลาผสมกบ
สูตรพิเศษ ผสม GABA

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน
และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ
เป็นขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่
ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย
กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงโปรตีนที่มีคุณค่าทางสาร
อาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

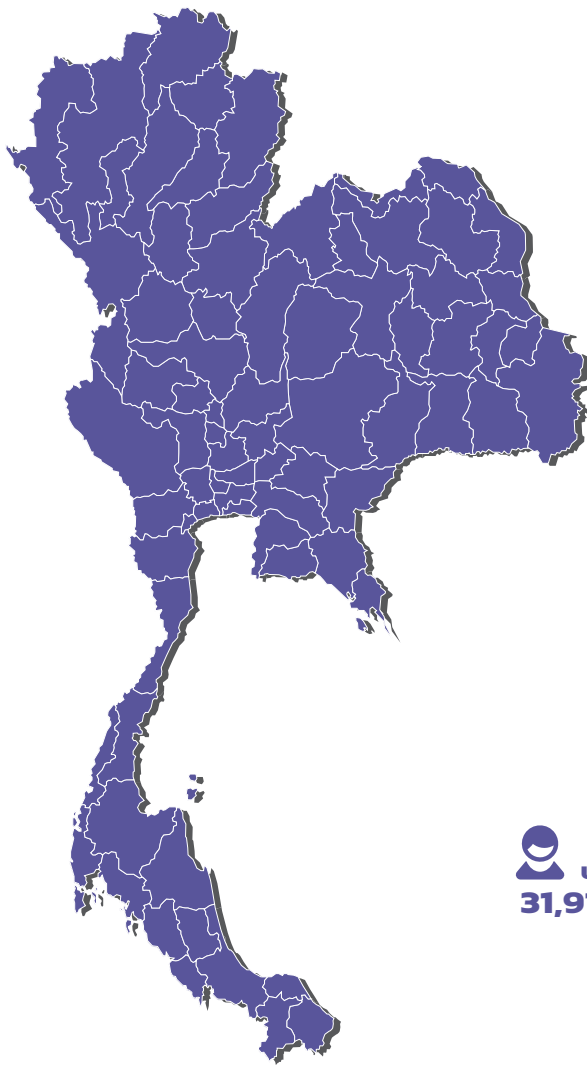
- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

เนื่องจากที่บ้านน้อย อ.เชียงคาน จ.เลย มีเปลือก
และกะลามะพร้าวที่เหลือจากการผลิตมะพร้าวแก้วจำนวนมาก ทางผู้ปฏิบัติงาน จึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น
และได้นำเอาเปลือกและกะลามะพร้าวมาแปรรูปให้เป็น
วัสดุเพาะปลูก เพื่อเป็นการลดขยะ รักษาธรรมชาติและ
สร้างรายได้ให้กับชุมชน

สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

รายงานผลลัพธ์ระดับประเทศ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 94 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 7,355 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 64,114 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 32,195 คน ประชาชน 31,919 คน โดยผลงาน BCG จำนวน
15,042 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้
ด้านเกษตรปลอดภัย 977 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 5,491 โครงการ
ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 818 โครงการ
ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 1,466 โครงการ
และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 6,290 โครงการ



จำนวนมหาวิทยาลัย

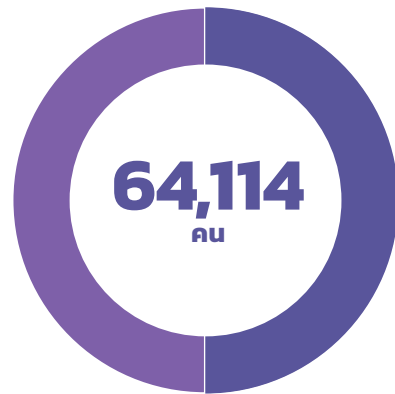


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
31,919 คน



บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



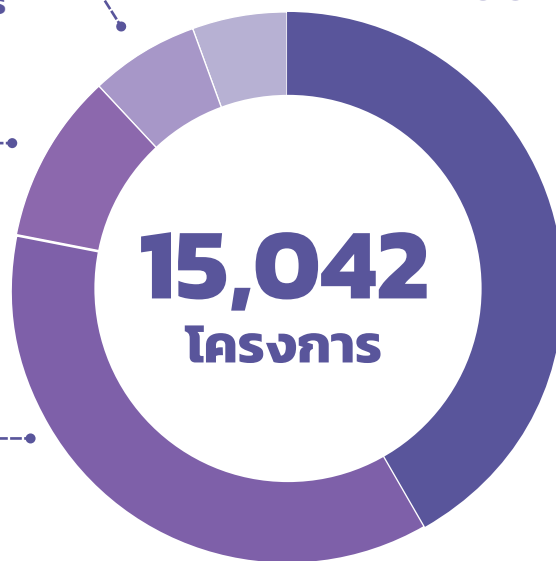
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



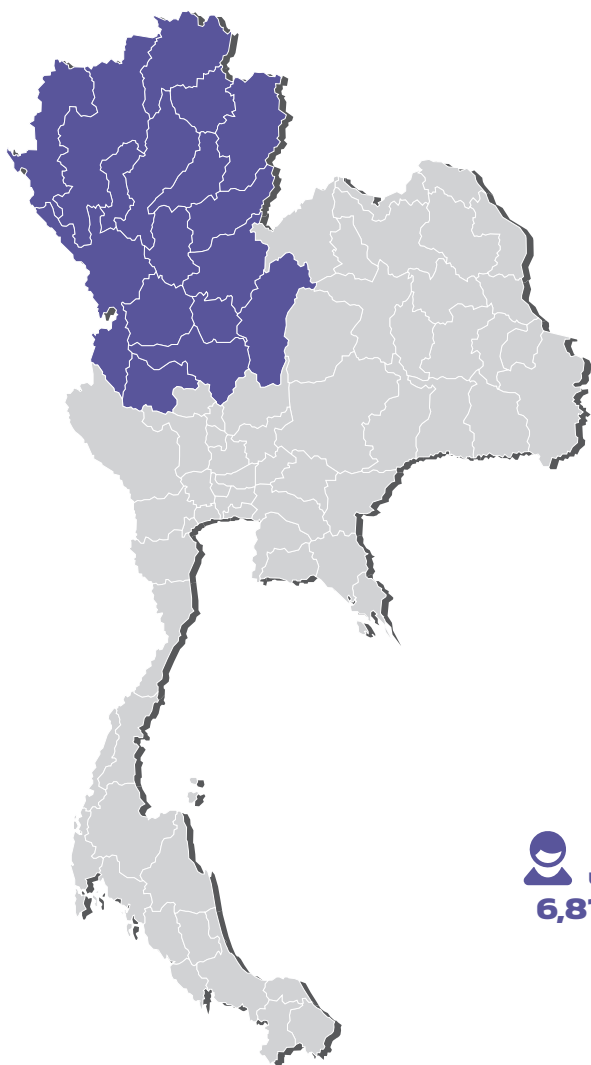
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

รายงานผลลัพธ์ภาคเหนือ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 26 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 1,540 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 13,638 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 6,821 คน ประชาชน 6,817 คน โดยผลงาน BCG จำนวน
3,177 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้
ด้านเกษตรปลอดภัย 208 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 1,159 โครงการ
ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 161 โครงการ
ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 309 โครงการ
และด้านเศรษฐกิจสร้างเสริมภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 1,340 โครงการ



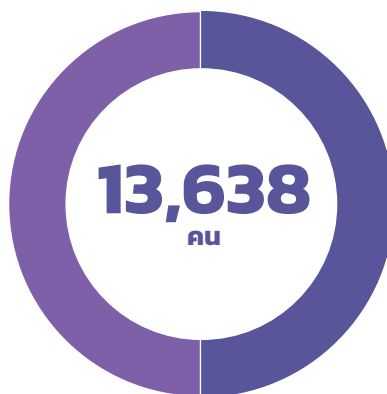
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



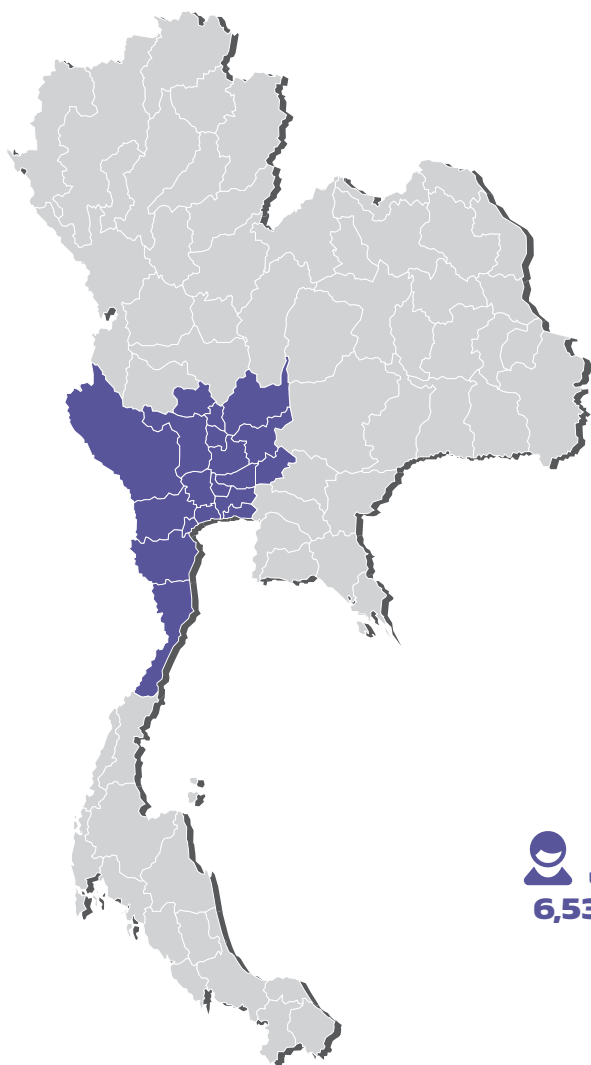
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

รายงานผลลัพธ์ภาคกลาง มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 40 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 1,610 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 13,069 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 6,530 คน ประชาชน 6,539 คน โดยผลงาน BCG จำนวน
3,280 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้
ด้านเกษตรปลอดภัย 222 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 1,187 โครงการ
ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 195 โครงการ
ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 433 โครงการ
และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 1,243 โครงการ



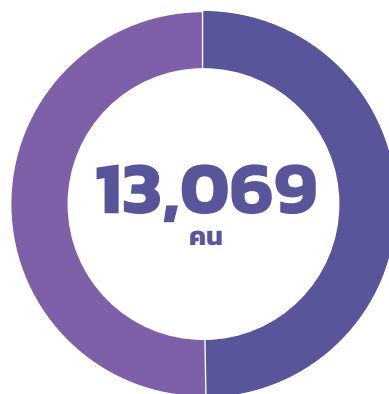
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



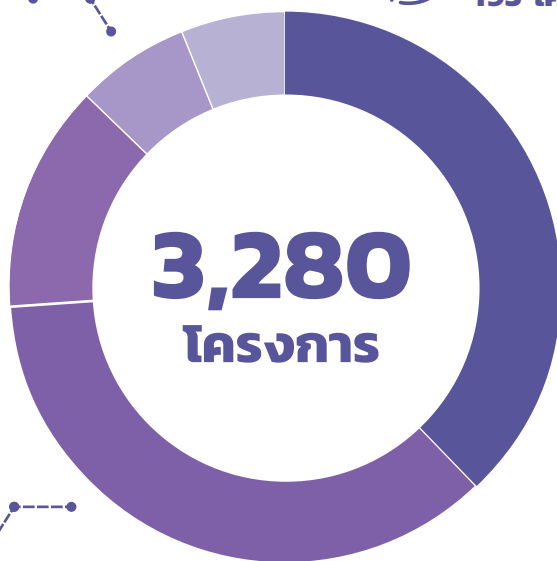
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



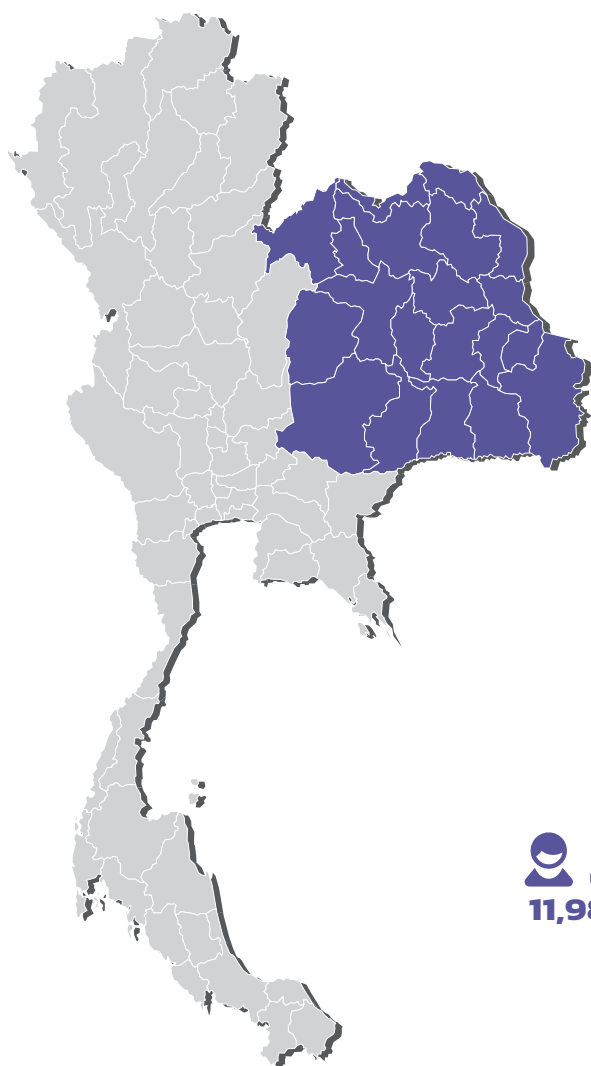
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

รายงานผลลัพธ์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 33 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 2,650 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 23,963 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 11,980 คน ประชาชน 11,983 คน โดยผลงาน BCG จำนวน
5,421 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้
ด้านเกษตรปลอดภัย 355 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 1,898 โครงการ
ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 174 โครงการ
ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 441 โครงการ
และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 2,553 โครงการ



จำนวนมหาวิทยาลัย

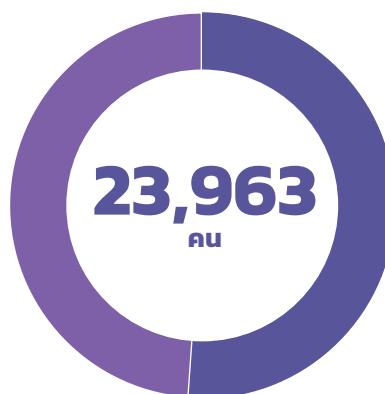


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
11,983 คน



 บัณฑิต
11,980 คน



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



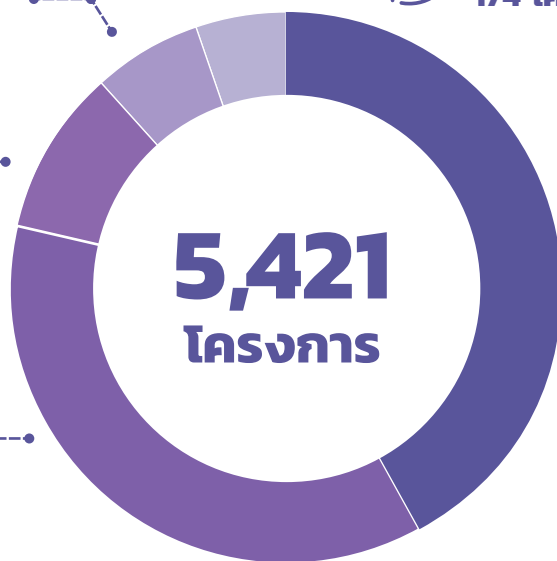
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



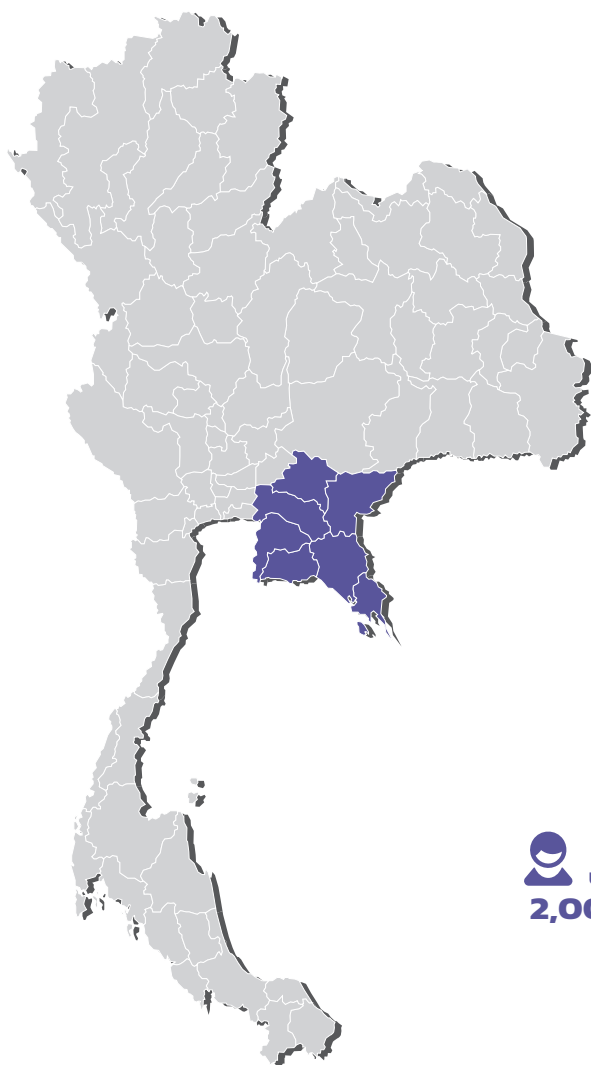
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

รายงานผลลัพธ์ภาคตะวันออก มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 13 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 480 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 4,067 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 2,062 คน ประชาชน 2,005 คน โดยผลงาน BCG จำนวน
982 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้
ด้านเกษตรปลอดภัย 72 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 336 โครงการ
ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 106 โครงการ
ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 79 โครงการ
และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 389 โครงการ

”



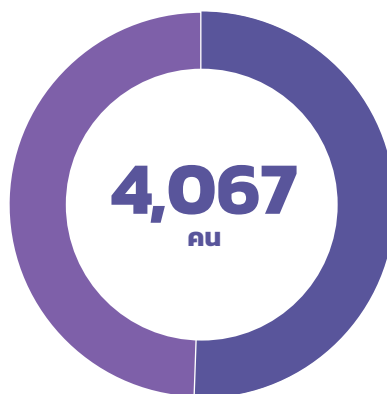
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



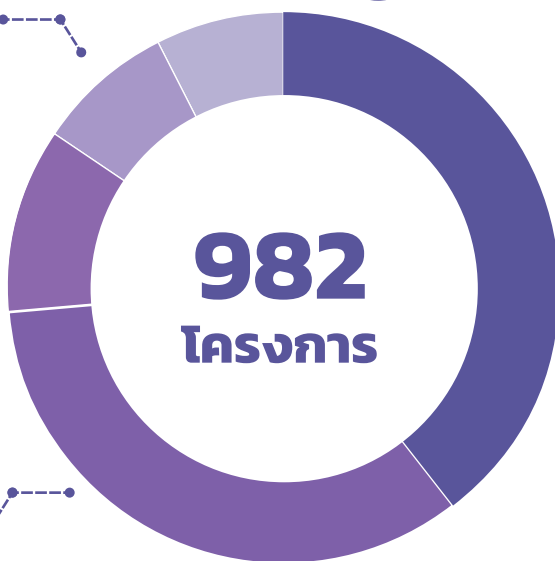
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

รายงานผลลัพธ์ภาคใต้ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 21 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 1,075 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 9,377 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 4,802 คน ประชาชน 4,575 คน โดยผลงาน BCG จำนวน
2,182 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้
ด้านเกษตรปลอดภัย 120 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 911 โครงการ
ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 182 โครงการ
ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 204 โครงการ
และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 765 โครงการ



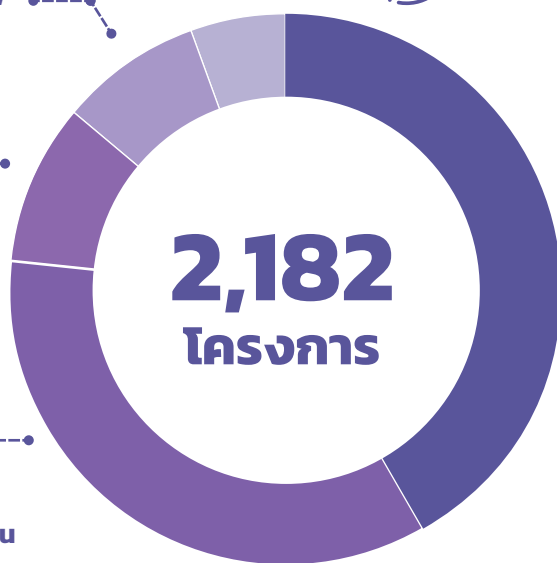
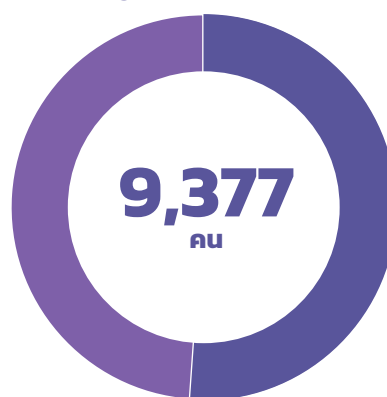
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



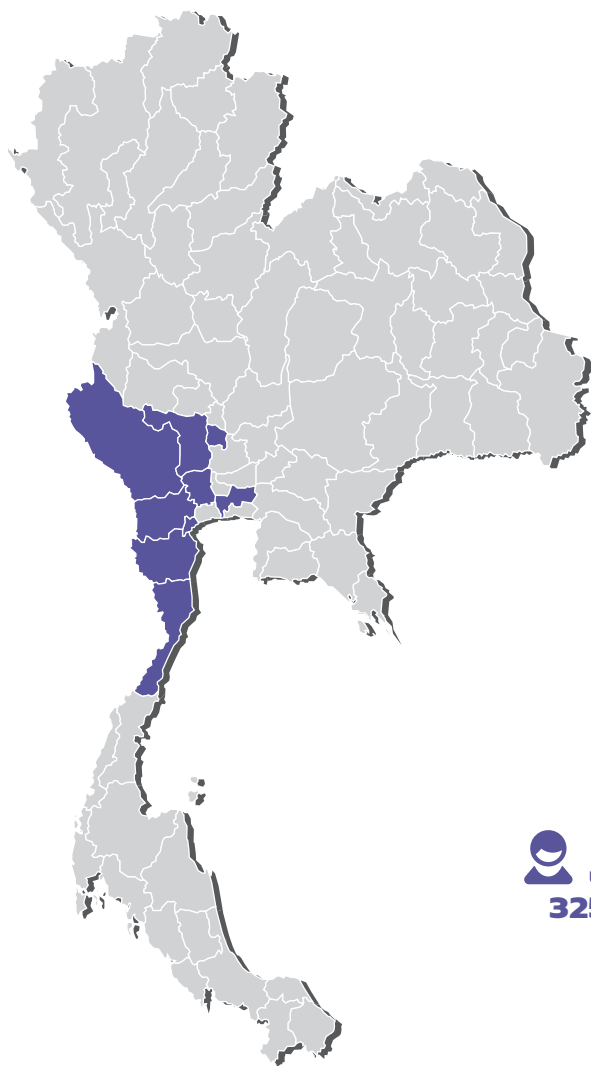
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี ราชมงคลรัตนโกสินทร์

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 78 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 645 คน แบ่งเป็นบัณฑิต 320 คน ประชาชน 325 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 163 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ด้านเกษตรปลอดภัย 10 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 75 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 8 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 23 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 47 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

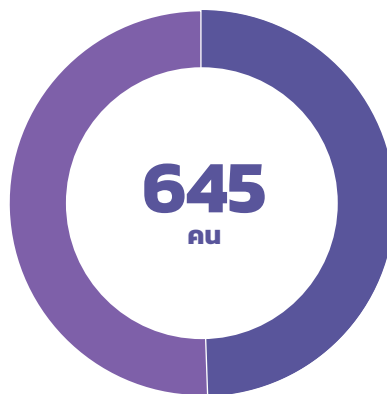


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
325 คน



บัณฑิต
320 คน



เกษตรปลอดภัย
10 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
8 โครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
23 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
47 โครงการ



อาหารปลอดภัย
75 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงบุญพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จังเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกิริติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

A top-down view of a collaborative workspace. Several people are sitting on the floor, working together. One person is using a laptop, another is using a tablet, and others are looking at design documents or tablets. The documents feature a cat logo and the word 'company'. There are also some coffee cups and a pen on the floor. The entire image has a blue tint.

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันรพงศ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



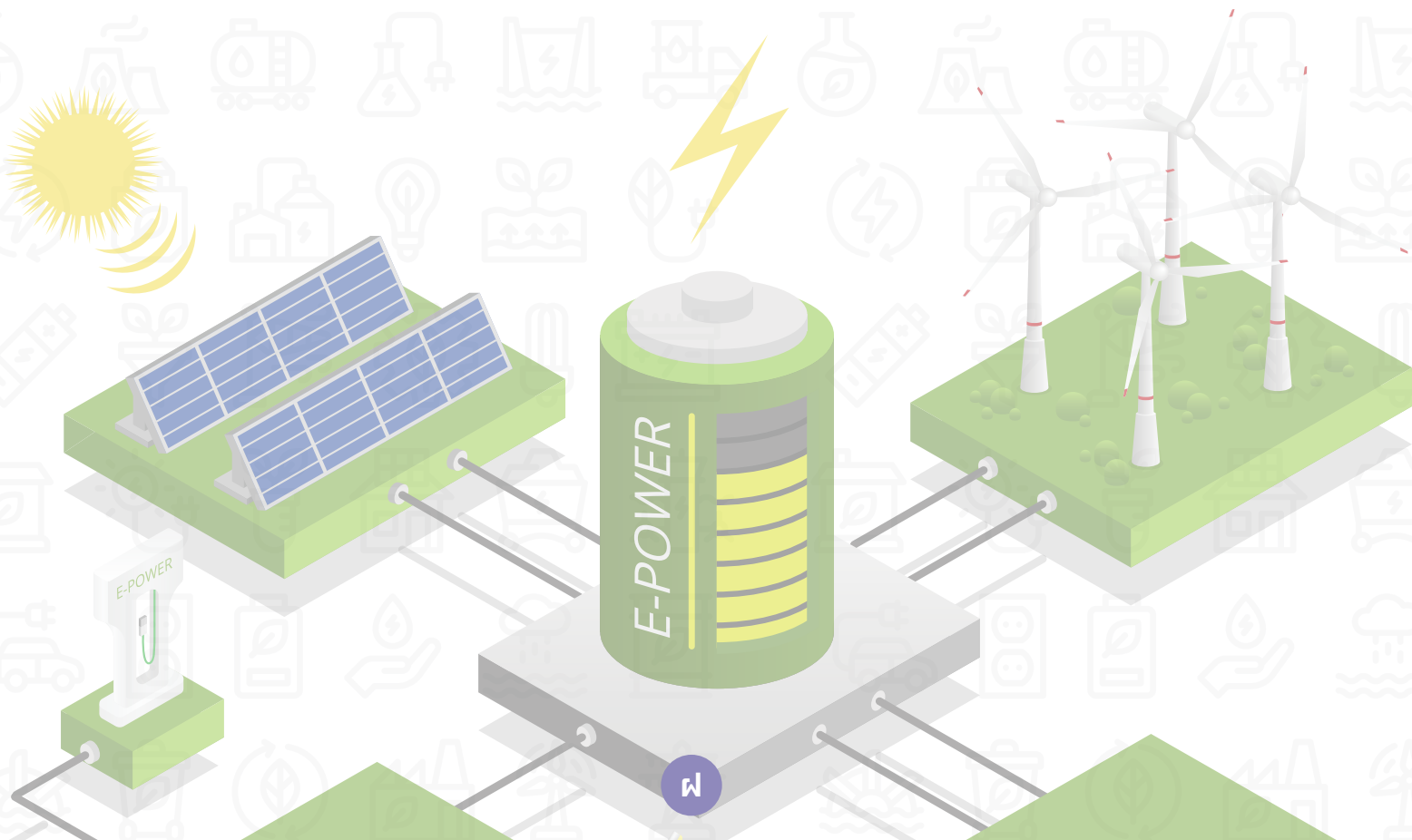
นายวิศร เฬ่วนิช



นางสาวชยานันท์ ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สิ้นธุรวารณ





หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1.	จังหวัด กรุงเทพมหานคร	1
2.	จังหวัด กาญจนบุรี	11
3.	จังหวัด นครปฐม	15
4.	จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์	58
5.	จังหวัด เพชรบุรี	103
6.	จังหวัด ราชบุรี	113
7.	จังหวัด สมุทรสงคราม	150
8.	จังหวัด สุพรรณบุรี	154
9.	จังหวัด อ่างทอง	162





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์



แขวงสวนจิตรลดา เขตดุสิต จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่อง ขึ้นชื้อวัน

รายละเอียด : ยาสามัญประจำบ้านยาหม่องโพลสด ทำจากสมุนไพร 5 ชนิด ใช้ทาหรือสูดดมเพื่อบรรเทาอาการหวัด คัดจมูก แผลสดตัวกัดต่อย อาการฟกช้ำ รวมทั้งแก้ปวดเมื่อยทั้งร่างกาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มมูลค่าโดยการออกแบบ สร้างอัตลักษณ์และจุดขายขึ้นมา

นำสินค้าจำหน่ายผ่าน Online Platform

การแปรรูปสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าเพื่อสุขภาพ ใช้ในการดูแลร่างกาย หรือบรรเทาอาการเจ็บป่วยจากการทำงานในแต่ละวัน ที่มีลักษณะบรรจุภัณฑ์พกพาสะดวก ช่องทางการจำหน่าย จำหน่ายสินค้าผ่านทางออนไลน์ และการออกบูธจัดแสดงสินค้า

ช่องทางการจำหน่ายทาง

- Online เพจ U2T แขวงสวนจิตรลดา หรือ ฝากลิงค์ตามกลุ่ม

- Offline บูธจัดแสดงสินค้า ณ สำนักงานเขตดุสิต หรือ ร้านรวงแผนไทย

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- ประชาชนทั่วไป

- นักท่องเที่ยว

- ผู้ชื่นชอบสมุนไพรประโยชน์ที่ได้รับ

- สร้างอาชีพ หรือรายได้เสริมให้กับชุมชน

ตั้งราคาให้เหมาะสมกับสินค้า กลยุทธ์นโยบายราคาเชิงจิตวิทยา เช่น ลงท้ายด้วยเลข 9 ยาหม่องขึ้นชื้อวัน ราคา 79 สมอของมนุษย์เรียงลำดับการรับรู้จากซ้ายไปขวา การตั้งราคาสินค้า

ลงท้ายด้วยเลข 9 จึงเป็นเทคนิคทำให้สินค้าดูมีราคาถูก โดยทำให้ตัวเลขที่อยู่ด้านหน้ามีค่าน้อยลง เช่น 499 เทียบกับ 500 แม้ราคาที่ต่างกันเพียง 1 บาท แต่สมอจะจำว่า เลข 4 นั้น มีค่าน้อยกว่า เลข 5 การตั้งราคาแบบนี้จึงสามารถทำให้สินค้าขึ้นละ 500 กลายเป็นเพียงสินค้าขึ้นละสี่ร้อยกว่าบาทได้ไปโดยปริยาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65018274 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยรอบรู้สวนจิตรลดาพืชมงคลน้ำขมิ้น



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์



แขวงสวนจิตรลดา เขตดุสิต จ.กรุงเทพมหานคร



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พืชมงคลน้ำ ขมิ้น

รายละเอียด : ยาสมุนไพรประจำบ้านพืชมงคลน้ำ ทำจากสมุนไพร 5 ชนิด ใช้ทาหรือสูดดมเพื่อบรรเทาอาการหวัด คัดจมูก แผลสดตัวกัดต่อย อาการฟกช้ำ รวมทั้งแก้ปวดเมื่อยทั้งร่างกาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มมูลค่าโดยการออกแบบ สร้างอัตลักษณ์และจุดขายขึ้นมา

นำสินค้าจำหน่ายผ่าน Online Platform

การแปรรูปสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าเพื่อสุขภาพ ใช้ในการดูแลร่างกาย หรือบรรเทาอาการเจ็บป่วยจากการทำงานในแต่ละวัน ที่มีลักษณะบรรจุภัณฑ์พกพาสะดวก ช่องทางการจำหน่าย จำหน่ายสินค้าผ่านทางออนไลน์ และการออกบูธจัดแสดงสินค้า

ช่องทางการจำหน่ายทาง

- Online เพจ U2T แขวงสวนจิตรลดา หรือ ฝากลิงค์ตามกลุ่ม

- Offline บูธจัดแสดงสินค้า ณ สำนักงานเขตดุสิต หรือ ร้านรวงแผนไทย

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- ประชาชนทั่วไป

- นักท่องเที่ยว

- ผู้ชื่นชอบสมุนไพรประโยชน์ที่ได้รับ

- สร้างอาชีพ หรือรายได้เสริมให้กับชุมชน

ตั้งราคาให้เหมาะสมกับสินค้า กลยุทธ์นโยบายราคาเชิงจิตวิทยา เช่น ลงท้ายด้วยเลข 9 ยามองขึ้นขึ้น ราคา 79 สมองของมนุษย์เรียงลำดับการรับรู้จากซ้ายไปขวา การตั้งราคาสินค้าลงท้ายด้วยเลข '9' จึงเป็นเทคนิคทำให้สินค้าดูมีราคาถูก โดยทำให้ตัวเลขที่อยู่ด้านหน้ามีค่าน้อยลง เช่น 499 เทียบกับ 500 แม้ราคาที่ต่างกันเพียง 1 บาท แต่สมองจะจำว่า เลข 4 นั้น มีค่าน้อยกว่า เลข 5 การตั้งราคาแบบนี้จึงสามารถทำให้สินค้าขึ้นละ 500 กลายเป็นเพียงสินค้าขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

แขวงสวนจิตรลดา เขตดุสิต จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : 1 day trip กินเที่ยวรอบรั้วดุสิต

รายละเอียด : คลิปวิดีโอแนะนำสถานที่และร้านอาหารที่ขึ้นชื่อในเขตดุสิต

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Online Platform ในการประชาสัมพันธ์

การใช้อุปกรณ์เทคโนโลยีในการดำเนินการถ่ายทำ

การใช้ GPS ในการหาสถานที่สำคัญเพื่อการท่องเที่ยวในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวในแขวงจิตรลดาอย่างยั่งยืน ขั้นตอนการดำเนินงาน ศึกษาเส้นทาง เก็บข้อมูลสถานที่สำคัญต่างๆ รวมพูดคุยกับชุมชน และสถานประกอบการร้านอาหารเพื่อพัฒนาเป็นเส้นทางท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม

ช่องทางการประชาสัมพันธ์ท่องเที่ยว

• Online เพจ U2T แขวงสวนจิตรลดา หรือ ฝากลิงค์ตามกลุ่ม หรือ Review ผ่าน Social Media

• Offline บูรณาการแสดงเส้นทางท่องเที่ยว ณ สำนักงานเขตดุสิต หรือ แจกแผ่นพับประชาสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65016948 : การเพิ่มมูลค่าขยะพลาสติกจากการรีไซเคิลด้วยความคิดสร้างสรรค์

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟ PET

รายละเอียด : โคมไฟจากขวดพลาสติก นำมาออกแบบดีไซน์ให้มีความสวยงาม ด้วยการเพิ่มหลอดไฟ LED เพื่อประหยัดพลังงาน และเพิ่มมูลค่าให้กับขวดพลาสติก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การจัดการขยะด้วยการเพิ่มมูลค่า

โปรแกรมการออกแบบโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

CustomerSegment

-กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มประชาชนที่อาศัยอยู่แขวงลุมพินีกลุ่มประชาชนที่อาศัยอยู่กรุงเทพมหานครและกลุ่มคนที่ชื่นชอบกระเป๋าสานโดยเฉพาะเพศหญิง

CustomerRelationships

-มีช่องทางการสื่อสารOnlineกับลูกค้าผ่านทางFacebookเพจU2Tแขวงลุมพินีกรุงเทพมหานครเพื่ออัปเดตข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้ารวมถึงถาม-ตอบเรื่องต่างๆและOfflineผ่านทางตลาดชุมชนได้

Channels

-จำหน่ายผ่านFacebookเพจU2Tแขวงลุมพินีกรุงเทพมหานครและตลาดชุมชนแขวงลุมพินี ValuePropositions

-ใช้วัสดุจากพลาสติกเส้นที่แปรรูปมาจากขยะขวดน้ำพลาสติกผ่านกระบวนการCircularเป็นเส้นพลาสติกนำมาสานขึ้นรูปเป็นกระเป๋าทรงต่างๆและการออกแบบหลอดไฟสีสวยงานตามความต้องการของผู้บริโภค

Key Activities

- กระบวนการผลิต เริ่มจากให้ชุมชนมีส่วนร่วม การรวบรวมและคัดแยกขยะ เรียนรู้ทักษะ การออกแบบกระเป๋าเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ สร้าง content เพื่อโปรโมตผลิตภัณฑ์ และจัดจำหน่ายช่องทางที่หลากหลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

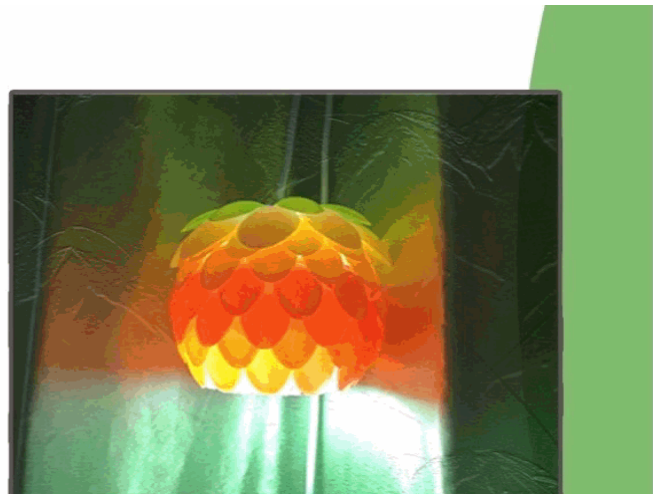
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยูอา UR

ออนไลน์ : U2T แขวงลุมพินี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานพลาสติก

รายละเอียด : กระเป๋าสาน สร้างสรรค์จากขยะขวดพลาสติก ผ่านกระบวนการ Circular ออกมาเป็นพลาสติกเส้น นำมาสานกระเป๋ามีลวดลายสวยงาม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับขยะ และสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วิธีการสานกระเป๋าสานจากเส้นพลาสติก

Circular Economy

โปรแกรมสำหรับการออกแบบประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

CustomerSegment

-กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มประชาชนที่อาศัยอยู่แขวงลุมพินีกลุ่มประชาชนที่อาศัยอยู่กรุงเทพมหานครและกลุ่มคนที่ชื่นชอบกระเป๋าสานโดยเฉพาะเพศหญิง

CustomerRelationships

-มีช่องทางการสื่อสารOnlineกับลูกค้าผ่านทางFacebookเพจU2Tแขวงลุมพินีกรุงเทพมหานครเพื่ออัพเดทข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้ารวมถึงถาม-ตอบเรื่องต่างๆและOfflineผ่านตลาดชุมชนได้

Channels

-จำหน่ายผ่านFacebookเพจU2Tแขวงลุมพินีกรุงเทพมหานครและตลาดชุมชนแขวงลุมพินี ValuePropositions

-ใช้วัสดุจากพลาสติกเส้นที่แปรรูปมาจากขยะขวดน้ำพลาสติกผ่านกระบวนการCircularเป็นเส้นพลาสติกนำมาสานขึ้นรูปเป็นกระเป๋าทรงต่างๆและการออกแบบลวดลายสีสันสวยงามตามความต้องการของผู้บริโภค

Key Activities

- กระบวนการผลิต เริ่มจากให้ชุมชนมีส่วนร่วม การรวบรวมและคัดแยกขยะ เรียนรู้ทักษะ การ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยูอา UR

ออนไลน์ : U2T แขวงลุมพินี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

แขวงสัมพันธวงศ์ เขตสัมพันธวงศ์ จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไบโอดีเซลจากกากไขมัน

รายละเอียด : เปลี่ยนขยะกากไขมันเป็นพลังงานทดแทน ซึ่งกระบวนการเผาไหม้ลดการเกิดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ที่ทำให้เกิดภาวะเรือนกระจก และรักษาสีสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดกากไขมัน

การผลิตไบโอดีเซล

เครื่องต้นแบบไบโอดีเซลจากกากไขมัน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การจัดการกากไขมันจากบ่อดักไขมันหรือท่อระบายน้ำมาผลิตเป็นไบโอดีเซลพลังงานทดแทนที่สะอาดเพื่อรักษาสิ่งแวดล้อมลดคาร์บอนไดออกไซด์และสุขลักษณะร้านอาหาร

1. การสำรวจปัญหาพื้นที่
2. ประชุมแนวทางการแก้ไขปัญหา
3. การออกแบบและพัฒนาเครื่องต้นแบบ
4. การทดลองประสิทธิภาพ
5. การนำสินค้าออกจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แอลยูวี LUV

ออนไลน์ : U2T แขวงสัมพันธวงศ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

แขวงสัมพันธวงศ์ เขตสัมพันธวงศ์ จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระปุกออมสิน ออมใจ

รายละเอียด : กระปุกออมสินหัวสิงโต สร้างสรรค์จากกระดาษรีไซเคิล ด้วยวิธีการเปเปอร์มาเช่ สะท้อนงานศิลปะของวัฒนธรรมไทย-จีน (๐๐๐๐๐)

05 : แผนธุรกิจ

ขั้นตอนการแผนธุรกิจ

1. ลงพื้นที่สำรวจปัญหาชุมชน
2. วางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อแก้ปัญหาชุมชน และสอดคล้องกับวัฒนธรรมชุมชน
3. การออกแบบรูปทรง ลวดลายของผลิตภัณฑ์
4. การออกแบบบรรจุภัณฑ์
5. การคำนวณราคาต้นทุนผลิตภัณฑ์ และราคาจำหน่าย
6. การนำสินค้าออกจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
ด้านประวัติศาสตร์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แอลยูวี (LUV)

ออนไลน์ : U2T แขวงสัมพันธวงศ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เคลือบด้วยวิธีเปเปอร์มาเช่

การออกแบบลวดลายกระปุกออมสิน

การออกแบบโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกบ้านสามเสนนอก

รายละเอียด : น้ำพริกตาแดงบ้านสามเสนนอก สามารถรับประทานกับข้าวสวยร้อน ๆ ได้ทันที ทานคู่กับผักหรือเนื้อสัตว์ต่าง ๆ ไร้สารกันเสีย สามารถเก็บในตู้เย็นได้นานถึง 1 เดือน

ส่วนผสม - กระเทียมจีน - หอมแดง - พริกแห้งเม็ดใหญ่ - กะปิ - มะขาม

05 : แผนธุรกิจ

ชุมชนลาดพร้าว 45 เป็นชุมชนริมคลองในเขตห้วยขวาง แขวงสามเสนนอก เป็นเพียงซอยเล็ก ๆ ริมคลอง ผู้คนที่อาศัยอยู่ในชุมชนนี้ส่วนมากประกอบอาชีพรับจ้างเป็นหลักรายได้ไม่แน่นอน เราจึงร่วมมือกับหัวหน้าชุมชนและเจ้าของสูตรน้ำพริกตาแดง ส่งเสริมการสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ด้วยการเผยแพร่สูตรการทำน้ำพริกตาแดงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ น้ำตาลมะพร้าว- และรายได้ให้กับชุมชน ช่องทางการขาย 1. Facebook Page 2. ลงพื้นที่ขายงานอีเว้นท์ในตลาดนัดประจำเดือนของเขตห้วยขวาง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมและจัดจำหน่าย
นำสินค้าไปจัดจำหน่ายทางช่องทาง Online
เพิ่มมูลค่า แล้วสร้างจุดขายให้กับสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องไฟบ้านสามเสนนอก

รายละเอียด : ยาหม่องเป็นยาสามัญประจำบ้านที่ใช้กันทั่วไป เป็นยาทาภายนอกที่ใช้เวลาถูกแมลงกัดต่อยหรือบรรเทาอาการหวัด คัดจมูก หรือมีอาการฟกช้ำดำเขียว รวมทั้งแก้ปวดเมื่อยตามร่างกาย ยาหม่องไฟเป็นยาหม่องที่มีกลิ่นเป็นเอกลักษณ์ ต่างจากยาหม่องทั่วไปในท้องตลาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจัดจำหน่ายทางช่องทาง Online

เพิ่มมูลค่า แลสร้างจุดขายให้กับสินค้า

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมและจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ชุมชนลาดพร้าว 45 เป็นชุมชนริมคลองในเขตห้วยขวาง แขวงสามเสนนอก ผู้ที่สัญจรผ่านทางวัดลาดพร้าว อาจคุ้นเคยเป็นอย่างดี เป็นเพียงซอยเล็ก ๆ ริมคลอง ผู้คนที่อาศัยอยู่ในชุมชนนี้ส่วนมากประกอบอาชีพรับจ้างเป็นหลัก รายได้ไม่แน่นอน เราจึงร่วมมือกับหัวหน้าชุมชนและเจ้าของสูตรยาหม่องไฟ ส่งเสริมการสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนด้วยการเผยแพร่สูตรการทำยาหม่องไฟและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างอาชีพและรายได้ให้กับชุมชน ช่องทางการขาย 1. Facebook Page 2.ลงพื้นที่ขายงานอีเว้นท์ในตลาดนัดประจำเดือนของเขตห้วยขวาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง จ.กรุงเทพมหานคร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พิมเสนน้ำบ้านสามเสนนอก

รายละเอียด : พิมเสนน้ำเป็นยาทาภายนอกที่ใช้เวลาถูกแมลงกัดต่อยหรือบรรเทาอาการหวัด คัดจมูก หรือมีอาการ ฟกช้ำดำเขียว ดมแล้วสดชื่น รวมทั้งแก้ปวดเมื่อยตามร่างกาย

05 : แผนธุรกิจ

ชุมชนลาดพร้าว 45 เป็นชุมชนริมคลองในเขตห้วยขวาง แขวงสามเสนนอก ผู้ที่สัญจรผ่านทางวัดลาดพร้าวอาจคุ้นเคยเป็นอย่างดี เป็นเพียงซอยเล็ก ๆ ริมคลอง ผู้คนที่อาศัยอยู่ในชุมชนนี้ส่วนมากประกอบอาชีพรับจ้างเป็นหลัก รายได้ไม่แน่นอน เราจึงร่วมมือกับหัวหน้าชุมชนและเจ้าของสูตรพิมเสนน้ำ ส่งเสริมการสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ด้วยการเผยแพร่สูตรการทำยาหม่องโพลสดและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างอาชีพและรายได้ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจัดจำหน่ายทางช่องทาง Online
เพิ่มมูลค่า แล้วสร้างจุดขายให้กับสินค้า
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมและจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ท่าล้อ อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพรพอกลดปวดบวม

รายละเอียด : สมุนไพรพอกใช้เวลาเดินจะไม่ดูดซับสรรพคุณต่างๆของสมุนไพรไว้กับตัว
เอง นำพาสารประกอบต่างๆของสมุนไพรดูดซึมเข้าสู่ผิวหนังได้โดยอย่างรวดเร็วทำให้
บำบัดอาการของโรคข้อเข่าเสื่อมได้อย่างโดยตรงและเห็นผลได้ในระยะเวลาอันสั้น ราคาไม่
แพง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมนุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เวลาเดินแทนดินสอพอง

ใช้แอป canva ในการออกแบบโลโก้แบรนด์สินค้า

การนำสื่อออนไลน์มาช่วยในการประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้า

ผู้ที่สนใจในสินค้า ผู้ที่ปัญหาด้านสุขภาพปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ ตามส่วนต่างๆของร่างกาย และ

ข้อต่อ

2.คุณค่าของสินค้าและบริการ

ส่วนผสมหลักของสมุนไพรพอก ลดปวดบวม คือ ขมิ้น ซึ่งเราปลูกแบบออแกนิก ไร้สารเคมี จึง

ส่งผลให้ได้ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า

ลูกค้าจะเข้าถึงสินค้าของเราได้บนแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Instagram Facebook Tiktok

Shopee สามารถดูรีวิวผลลัพธ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์ได้ทางสื่อโซเชียลทุกแพลตฟอร์มออนไลน์

ของทางร้าน และสามารถรับสินค้าได้ทั้งหน้าร้านU2Tท่าล้อ หรือบริการขนส่งไปรษณีย์ไทย

หลังการขาย หากลูกค้าพบปัญหาหรือข้อสงสัย สามารถติดต่อกลับได้ทุกช่องทาง

4.ความสัมพันธ์กับลูกค้า

แนะนำและให้คำปรึกษาอย่างเป็นกันเอง ให้ข้อมูลสินค้าอย่างครบถ้วน เข้าใจง่าย มีบริการหลัง

การขาย และด้วยคุณภาพของสินค้า จะทำให้ลูกค้าพึงพอใจ

5. รายรับ

ช่องทางการเข้ามาของรายได้ได้จากการขายสินค้า ลูกค้าสามารถชำระเงินผ่านช่องทางทาง

โอนเงินธนาคาร หรือชำระเป็นเงินสด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,640

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ท่าล้อ อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันแก้พิษผดผื่นคัน

รายละเอียด : น้ำมันบรรเทาพิษผดผื่นคัน ส่วนผสมของขมิ้นไทยและน้ำมันมะพร้าว ซึ่งมีสรรพคุณในการแก้แมลงสัตว์กัดต่อย จูสวัด เริ่ม แผลไฟไหม้ น้ำร้อนลวกและแผลสด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ความร้อนในการรีดสพรรคของสมุนไพรในด้านต่างๆ มาสกัดเป็นน้ำมันหรือสินค้าขึ้นนี้

พัฒนาในรูปแบบ package และคุณภาพในการผลิต

การนำสื่อออนไลน์มาช่วยในการประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้า

ผู้ที่สนใจในสินค้า กลุ่มลูกค้าที่ต้องการรักษา บรรเทาพิษแมลงสัตว์กัดต่อย แผลน้ำร้อนลวก แผลสด เริ่ม จูสวัด ผื่นคัน แผลในปาก

2.คุณค่าของสินค้าและบริการ

ส่วนผสมหลักของน้ำมันแก้พิษผดผื่นคัน คือ สมุนไพรพื้นบ้านซึ่งเราปลูกแบบออแกนิก ไร้สารเคมี จึงส่งผลให้ได้ประสิทธิภาพมากขึ้น มีประสิทธิภาพโดดเด่นคือ บรรเทาพิษผดผื่นคัน

3.ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า

ลูกค้าจะเข้าถึงสินค้าของเราได้บนแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Instagram Facebook Tiktok Shopee สามารถดูรีวิวผลลัพธ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์ได้ทางสื่อโซเชียลทุกแพลตฟอร์มออนไลน์

ของทางร้าน และสามารถรับสินค้าได้ทั้งหน้าร้านU2Tท่าล้อ หรือบริการขนส่งไปรษณีย์ไทย

หลังการขาย หากลูกค้าพบปัญหาหรือข้อสงสัย สามารถติดต่อกลับได้ทุกช่องทาง

4.ความสัมพันธ์กับลูกค้า

แนะนำและให้คำปรึกษาอย่างเป็นกันเอง ให้ข้อมูลสินค้าอย่างครบถ้วน เข้าใจง่าย มีบริการหลัง

การขาย และด้วยคุณภาพของสินค้า จะทำให้ลูกค้าพึงพอใจ

5.รายรับ

ช่องทางการเข้ามาของรายได้ได้จากการขายสินค้า ลูกค้าสามารถชำระเงินผ่านช่องทางทาง

โอนผ่านธนาคาร หรือชำระเป็นเงินสด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,640

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.หนองปลิง อ.เลาขวัญ จ.กาญจนบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบทรงเครื่อง

รายละเอียด : กล้วยฉาบทรงเครื่อง แปรรูปมาจากกล้วยน้ำว้า ในตำบลหนองปลิงรายละเอียดสินค้า : นำกล้วยน้ำว้ามาแปรรูปและปรุงแต่งเพิ่มรสชาติต่างๆ เช่น รสออริจินอล รสบาร์บีคิว รสหวาน รสปลาปึก เป็นต้น และออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา การเลือกขนาดของกล้วยให้ได้มาตรฐานเดียวกัน (จะเป็นมาตรฐานในการผลิต) ควบคุมอุณหภูมิที่ใช้นั่นที่ใช้ทอดกล้วยให้เป็นมาตรฐานเดียวกันทุกการผลิตที่ 220 C อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

05 : แผนธุรกิจ

-เป็นผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบทรงเครื่อง ซึ่งแปรรูปมาจากกล้วยน้ำว้า นำมาต่อยอดเพิ่มมูลค่าทางสินค้าโดยคิดออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการบรรจุสินค้าใหม่ให้มีความน่าสนใจ น่าสนใจ และทำการเพิ่มช่องทางการขายทางออนไลน์ให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น
-เป็นวัตถุดิบที่หาได้จากท้องถิ่นในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Mookin

ออนไลน์ : U2T ตำบลหนองปลิง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.หนองปลิง อ.เลาขวัญ จ.กาญจนบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มูลสัตว์แปรรูป

รายละเอียด : มูลสัตว์แปรรูป (ขี้หมู ขี้วัว ขี้ไก่อัดเม็ด) มีสองขนาด-ขนาดทดลอง(5 กิโลกรัม) ราคา 35 บาท-ขนาด 50 กิโลกรัม ราคา 350 บาท

05 : แผนธุรกิจ

- เป็นผลิตภัณฑ์มูลสัตว์แปรรูปจากขี้ไก่ ขี้วัว และขี้หมู นำมาอัดเม็ดเพื่อเพิ่มมูลค่า จากเดิมที่ใช้เป็นปุ๋ยโดยการนำมูลสัตว์ที่แห้งจากการตากแดดมาโรยหรือเทใส่ดินที่จะทำการปลูกพืชหรือใช้โรยใส่พืชโดยตรง จากรูปแบบการใช้แบบเดิมจะใช้เป็นผงหรือก้อนทำให้ไม่ค่อยสะดวกในการใช้ ถ้านำมาอัดเม็ดจะทำให้สะดวกต่อการใช้แล้วยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ได้อีกด้วย และปุ๋ยจากมูลสัตว์ก็มีต้นทุนที่ต่ำกว่าปุ๋ยเคมีทำให้ช่วยในเรื่องของการลดต้นทุนของการทำการเกษตร

- เป็นวัตถุดิบที่หาได้ในท้องถิ่น เนื่องจากภายในตำบลหนองปลิงมีการเลี้ยงสัตว์เป็นจำนวนมาก เช่น วัว ไก่ และหมู ทำให้หาวัตถุดิบในการผลิตสินค้าได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปุ๋ยอินทรีย์พีชชาติ

ออนไลน์ : U2T หนองปลิง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับค่า PH ให้เหมาะสมกับพืช

ปรับปรุงการตากแห้ง และรักษาความชื้นให้เหมาะสมกับการผลิตเป็นเม็ด

พัฒนา Packaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ดอนรวก อ.ดอนตูม จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สครับมะขามดอนรวก

รายละเอียด : สครับมะขามใช้ในการขัดได้ทั้งผิวหน้าและผิวกาย ช่วยผลัดเซลล์ผิวที่คล้ำเสีย
แห้งกร้านให้กลับมามีความอ่อนโยนด้วยสาร AHA ลดสิวที่แผ่นหลังและรอยแผลเป็น

05 : แผนธุรกิจ

ดอนรวกจำหน่ายสครับมะขามและสบู่ที่ผลิตจากสมุนไพรแก่ปราศจากสารเคมีวัตถุอันตรายจะใช้
สมุนไพรในตำบลเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้สู่ตำบลขายผ่านช่องทางออนไลน์แผนอนาคต
จะพัฒนาจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนเพื่อขยายสินค้าและยกระดับมาตรฐานสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศ - มีการประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์โทรคมนาคม เพื่อค้นหา
ศึกษาข้อมูล และขยายช่องทางการจัดจำหน่ายและกระจายสินค้า
นวัตกรรมกระบวนการสีเขียว - มีวิธีการการประยุกต์ใช้แนวคิดวิธีการ หรือกระบวนการใหม่
ในการลดมลพิษ โดยเลือกใช้แต่ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติที่มีในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ดอนรวก อ.ดอนตูม จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ผักดีท็อกซ์

รายละเอียด : สบู่ผักดีท็อกซ์ (Vegetable soap) มีส่วนผสมของว่านหางจระเข้ ใบย่านาง ใบเตย ใบรางจืด ใบตำลึง และวิตามินเอเหมาะสำหรับผู้มีปัญหาสิว ผิวแพ้ง่าย ช่วยลดสิว ผิวแพ้ง่าย มีริ้วรอย ใช้ล้างหน้าเข้าเย็นเป็นประจำ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์สีเขียว - ผลิตสินค้าโดยใช้ส่วนผสมจากสมุนไพรธรรมชาติทั้งสิ้น มี

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

นวัตกรรมกระบวนการสีเขียว - มีวิธีการการประยุกต์ใช้แนวคิดวิธีการ หรือกระบวนการใหม่

ในการลดมลพิษ โดยเลือกใช้แต่ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติที่มีในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ดอนรวกจำหน่ายสบู่สมุนไพรและสบู่ที่ผลิตจากสมุนไพรแก่ปราศจากสารเคมีวัตถุอันตรายใช้สบู่ในตำบลเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้สู่ตำบลขายผ่านช่องทางออนไลน์แผนอนาคตจะพัฒนาจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนเพื่อขยายสินค้าและยกระดับมาตรฐานสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สหกรณ์พืช

ออนไลน์ : Donruak : วิถีชีวิตแบบธรรมชาติ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ดอนรวก อ.ดอนตูม จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่มัลเบอร์รี่ผิวใส

รายละเอียด : สบู่มัลเบอร์รี่ผิวใส (Mulberry Soap) มีส่วนผสมมัลเบอร์รี่ 4% และวิตามิน เหมาะสำหรับผู้มีปัญหาผิวหมองคล้ำ มีฝ้า กระ จุดด่างดำ ล้างหน้าเข้าเย็นเป็นประจำช่วย ปรับสีผิวให้สม่ำเสมอ ผิวขาว กระจ่างใส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์สีเขียว - ผลิตสินค้าโดยใช้ส่วนผสมจากสมุนไพรธรรมชาติทั้งสิ้น มี

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

นวัตกรรมกระบวนการสีเขียว - มีวิธีการการประยุกต์ใช้แนวคิดวิธีการ หรือกระบวนการใหม่

ในการลดมลพิษ โดยเลือกใช้แต่ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติที่มีในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



คำสั่ง 50 บาท

05 : แผนธุรกิจ

ดอนรวกจำหน่ายสบู่ธรรมชาติและสบู่ที่ผลิตจากสมุนไพรแก่ปราศจากสารเคมีวัตถุอันตรายใช้ สบู่ในตำบลเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้สู่ตำบลขายผ่านช่องทางออนไลน์แผนอนาคต จะพัฒนาจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนเพื่อขยาย.สินค้าและยกระดับมาตรฐานสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สหกรณ์พืช

ออนไลน์ : Donruak : วิถีชีวิตแบบธรรมชาติ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65025952 : โครงการการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มตลาดออนไลน์ของเกษตรกรยุคใหม่

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ห้วยพระ อ.ดอนตูม จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวปลอดภัย(ข้าวห้วยพระ)

รายละเอียด : ข้าวห้วยพระเป็นข้าวคุณภาพดีและไม่มีสารเคมีตกค้าง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การออกแบบโลโก้สินค้าของผลิตภัณฑ์
- การใช้เครื่องขึ้นข้าวในการบรรจุลงถุง
- จัดจำหน่ายในแพลตฟอร์มออนไลน์ของตำบลห้วยพระ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชนตำบล ห้วยพระหรือบริเวณใกล้เคียง ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไปหรือผู้สูงอายุที่มีพฤติกรรมรักสุขภาพ เช่น ออกกำลังกายและ รับประทานอาหารปลอดสารพิษเป็นประจำ

Costomer Relationships – มีการติดตามผลกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากรับประทานแล้วเป็นอย่างไร มีความแตกต่างจากข้าวทั่วไปหรือสุขภาพดีขึ้นหรือมีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร และนำผลที่ได้นำมาใช้ในการประเมินสินค้าด้วย

Channels – จัดจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ของตำบลห้วยพระ อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือข้าวปลอดภัย(ข้าวห้วยพระ) เสริมสร้างสุขภาพให้แข็งแรง และปลอดภัยเพราะผลิตจากข้าวปลอดสารพิษของเกษตรกรในตำบลห้วยพระ อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกข้าวจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65027141 : โครงการการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มตลาดออนไลน์ของเกษตรกรยุคใหม่

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ห้วยพระ อ.ดอนตูม จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ห้วยพระชาเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : ชาสมุนไพร มีสรรพคุณแตกต่างกันออกไปในแต่ละชนิด อาทิ ใบเตยช่วยดับกระหาย ตะไคร้ทำให้รู้สึกผ่อนคลาย มะกรูดช่วยส่งเสริมให้ร่างกายแข็งแรง เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เพิ่มมูลค่าให้กับห้วยพระชาเพื่อสุขภาพ
- ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมต่อการจัดจำหน่าย
- จัดจำหน่ายในแพลตฟอร์มออนไลน์ของตำบลห้วยพระ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชนตำบลห้วยพระหรือบริเวณใกล้เคียง ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ และมีการปวดเมื่อยล้าจากการทำงาน เนื่องจากสภาพร่างกายที่เสื่อมถอยลง

Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยทำให้รู้สึกผ่อนคลายและสุขภาพแข็งแรง ขึ้นหรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการประเมินสินค้าด้วย

Channels – จัดจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ของตำบลห้วยพระ อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือชาสมุนไพร ช่วยดับกระหาย รู้สึกผ่อนคลาย เสริมสร้างสุขภาพให้แข็งแรง และปลอดภัยเพราะผลิตจากสมุนไพรปลอดสารของเกษตรกรในตำบลห้วยพระ อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกสมุนไพรจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ขุนแก้ว อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บล็อกซีเมนต์เก้าอี้

รายละเอียด : การผลิตแผ่นบล็อกซีเมนต์ด้วยวัสดุเก้าอี้เป็นวัสดุซีเมนต์ในงานมอริตาร์ทหรือคอนกรีต

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่แบ่งส่วนจากซีเมนต์รีไซเคิลสิ่งแวดล้อม

1. เตรียมคิดแยกตรวจสอบสมบัติเก้าอี้
2. แผนการบดเก้าอี้และตรวจสอบความละเอียด
3. พัฒนาแพคเกจวัสดุประสานเก้าอี้
4. พัฒนาขึ้นรูปผลิตภัณฑ์จากวัสดุประสานเก้าอี้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาเก้าอี้ให้มีความละเอียดด้วยเทคโนโลยีการผลิต

การขึ้นรูปบล็อกซีเมนต์มอริตาร์ทเก้าอี้ด้วยแบบสำเร็จรูป

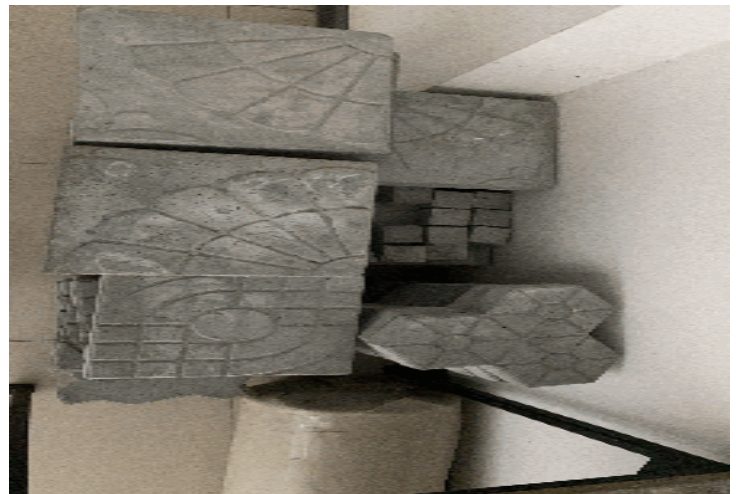
นวัตกรรมการใช้วัสดุปอชโซลานแทนที่ปูนซีเมนต์บางส่วน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ขุนแก้ว อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บล็อกซีเมนต์เก่าเคลือบ

รายละเอียด : บล็อกซีเมนต์มีดำจากปูนซีเมนต์ผสมเก่าเคลือบ

05 : แผนธุรกิจ

1. ส่วน/แผนก/ทีม เตรียมคัดแยกตรวจสอบคุณสมบัติเก่าเคลือบ
2. ส่วน/แผนก/ทีม การบดเก่าเคลือบและตรวจสอบความละเอียด
3. ส่วน/แผนก/ทีม แพคเกจวัสดุประสานผสมเก่าเคลือบเพื่อจำหน่าย
4. ส่วน/แผนก/ทีม สร้างผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายจากวัสดุประสานผสมเก่าเคลือบ
5. ส่วน/แผนก/ทีม การตลาดเน้นช่องทางการจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เข้าถึงลูกค้ามากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาเก่าเคลือบให้มีความละเอียดด้วยเทคโนโลยีการบด

การขึ้นรูปบล็อกซีเมนต์ดำจากปูนซีเมนต์ผสมเก่าเคลือบด้วยแบบสำเร็จรูป

นวัตกรรมการใช้วัสดุปอชโซลาแทนที่ปูนซีเมนต์บางส่วน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084164708674>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65006037 : โครงการส่งเสริมศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนของตำบลโคกพระเจดีย์



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์



ต.โคกพระเจดีย์ อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กกล้วยทอดโคกพระ (Fried Banana Khok Phra)

รายละเอียด : กกล้วยทอดโคกพระ อาหารอันโดดเด่นของตำบลโคกพระเจดีย์ เนื่องจากวัตถุดิบทางการเกษตรอย่าง "กล้วย" เป็นวัตถุดิบที่เกษตรกรปลูกและสร้างรายได้ จึงนำมาแปรรูปผลิตเป็น กกล้วยทอด ซึ่งเป็นอาหารขายดีประจำตำบลโคกพระเจดีย์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีดิจิทัล Facebook

เทคโนโลยีดิจิทัล Line Official

เทคโนโลยีดิจิทัล Instagram

05 : แผนธุรกิจ

1. Customer Segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่อาศัยอยู่ในตำบลโคกพระเจดีย์ และตำบลใกล้เคียงรวมถึงนักท่องเที่ยวที่แวะเข้ามา โดยมีอายุตั้งแต่ 15 – 50 ปีขึ้นไป และเป็นคนที่ชื่นชอบรับประทานกล้วยทอด หรือของทานเล่นเป็นหลัก
2. Customer Relationships – มีการติดตามสอบถามลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าไปรับประทานและการรีวิวจากลูกค้ารายเก่าและรายใหม่ พร้อมทั้งการไปรษณีย์พิเศษสำหรับลูกค้ารายเก่าและรายใหม่เป็นการแถมฟรี ชื่อ 10 ชิ้น แถม 1 ชิ้น
3. Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องทางหน้าร้านในตำบลโคกพระเจดีย์ รวมถึงในตลาดโคกพระเจดีย์ และช่องทางออนไลน์ใน Facebook
4. Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าได้รับจากกล้วยทอดโคกพระเจดีย์เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมของตำบลโคกพระเจดีย์ รวมถึงกล้วยทอดมีรสชาติที่ไม่เหมือนใคร กรอบนอก นุ่มใน แป้งกรอบไม่แข็ง คงความกรอบได้นาน
5. Key Activities – วัตถุดิบเป็นการรับกล้วยมาจากเกษตรกรสวนกล้วยในตำบลโคกพระเจดีย์ และนำมาผ่านกระบวนการคัดสรรวัตถุดิบ จนไปถึงการทอดขายที่หน้าร้าน รวมไปถึงการใส่บรรจุภัณฑ์ขายให้กับลูกค้า และมีการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้า
6. Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย กล้วย ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักจากเกษตรกรในตำบลโคกพระเจดีย์ สูตรการทำให้ไม่เหมือนใคร และช่องทางการขาย การตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์



ต.โคกพระเจดีย์ อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมี่กรอบสูตรโบราณ โคกพระเจดีย์

รายละเอียด : หมี่กรอบสูตรโบราณของตำบลโคกพระเจดีย์ เริ่มต้นจาก เจ้าของร้านคุณ รัตนี ชาติชาญชัย มีหมี่กรอบสูตรโบราณของครอบครัวและได้ทำขายอยู่ในชุมชนโคกพระเจดีย์ ซึ่งมีคนจากนอกตำบลสนใจเป็นจำนวนมาก เนื่องจากความอร่อยลงตัวของหมี่กรอบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีดิจิทัล Facebook

เทคโนโลยีดิจิทัล Line Official

เทคโนโลยีดิจิทัล instagram

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Customer Segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่อาศัยอยู่ในตำบลโคกพระเจดีย์ และตำบลใกล้เคียงรวมถึงนักท่องเที่ยวที่แวะเข้ามา โดยมีอายุตั้งแต่ 10 – 60 ปีขึ้นไป และเป็นคนที่ชื่นชอบรับประทานหมี่กรอบ รวมถึงทานเล่น
2. Customer Relationships – มีการติดตามสอบถามลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าไปรับประทานและการรีวิวจากลูกค้ารายเก่าและรายใหม่ พร้อมทั้งการไปโรมันพิเศษสำหรับลูกค้ารายเก่าและรายใหม่เป็นการแถมฟรี ชื่อ 5 กล้อง แถม 1 กล้อง
3. Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องทางหน้าร้านในตำบลโคกพระเจดีย์ และฝากตัวแทนจำหน่ายไปขายที่ตลาดโคกพระเจดีย์และแวกใกล้เคียง รวมถึงในช่องทางออนไลน์ใน Facebook
4. Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าได้รับจากหมี่กรอบสูตรโบราณโคกพระเจดีย์เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมของตำบลโคกพระเจดีย์ รวมถึงหมี่กรอบ พูกรอบ หม่อมน้ำมัน น้ำซอสกลมกล่อม กรอบนาน ไม่แข็ง ไม่เหนียว
5. Key Activities – การนำวัตถุดิบหมี่กรอบนำมาผ่านกระบวนการคัดสรรวัตถุดิบและกระบวนการทำที่สะอาดได้คุณภาพ รวมไปถึงการใส่บรรจุภัณฑ์ขายให้กับลูกค้า และมีการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้า
6. Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย หมี่กรอบ โดยมีสูตรการทำที่ไม่เหมือนใคร และมีช่องทางการขาย การตลาดและการจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005968 : โครงการยกระดับภูมิปัญญาท้องถิ่น ออกแบบและพัฒนาเครื่องปั้นดินเผาโรงหวด เพื่อการอนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นอย่างยั่งยืน ตำบลจั่วราย อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.จั่วราย อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดหวดโบราณ

รายละเอียด : เทคโนโลยีนวัตกรรม ผลิตด้วยวิธีการทำพิมพ์ปูนปลาสเตอร์และกระบวนการหล่อน้ำดินและเผาด้วยเตาไฟฟ้า

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาชุดหวดโบราณ สินค้าดั้งเดิมของชุมชนบ้านโรงหวดให้สามารถผลิตได้เร็วและมีจำนวนมากขึ้น ด้วยเทคนิควิธีการทำพิมพ์ปูนปลาสเตอร์และกระบวนการหล่อน้ำดิน เพื่อให้มีจำนวนมากพอที่จะจำหน่ายมากขึ้น ในภายภาคหน้าจะมีการออกแบบถ้วยชามแก้วที่เป็นชิ้นเล็กๆ เพื่อวางจำหน่ายให้กับคนที่ต้องการเป็นของชำร่วยหรือของขวัญที่เป็นในงานหรือตามเทศกาลต่างๆ ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนบ้านโรงหวด

ออนไลน์ : บ้านโรงหวดสร้างสรรค์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการผลิตทางเซรามิก ที่ผลิตได้จำนวนมาก

นวัตกรรมการเผา ด้วยเตาไฟฟ้าที่สามารถควบคุมอุณหภูมิได้ ควบคุมเวลาในการเผาได้อย่างแม่นยำ

เทคโนโลยีในการส่งเสริมการขายผ่าน ระบบออนไลน์ Platform ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65015016 : โครงการยกระดับภูมิปัญญาท้องถิ่น ออกแบบและพัฒนาเครื่องปั้นดินเผาโรงหวด เพื่อการอนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นอย่างยั่งยืน ตำบลจั่วราย อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.จั่วราย อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟเซรามิคบ้านโรงหวด

รายละเอียด : ชุดผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาประเภทของใช้ ของตกแต่งบ้านและของที่ระลึกเพื่อการจัดจำหน่ายเทคโนโลยีนวัตกรรม ผลิตด้วยวิธีการทำพิมพ์ปูนปลาสเตอร์และกระบวนการหล่อน้ำดินและเผาด้วยเตาไฟฟ้าอุณหภูมิ 1200 องศาเซลเซียส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการผลิตทางเซรามิก ที่ผลิตได้จำนวนมาก

นวัตกรรมทางการเผา ด้วยเตาไฟฟ้าที่สามารถควบคุมอุณหภูมิได้ ควบคุมเวลาในการเผาได้อย่างแม่นยำ

เทคโนโลยีในการส่งเสริมการขายผ่าน ระบบออนไลน์ Platform ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาจำนวนผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาประเภทของใช้ ของตกแต่งบ้าน และของที่ระลึกเพื่อการจัดจำหน่ายในภายภาคหน้าพัฒนาการผลิตให้ได้มากขึ้น เพื่อไปนำเสนอขายให้กับธุรกิจโรงแรม รีสอร์ท และคาเฟ่ เป็นลำดับต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนบ้านโรงหวด

ออนไลน์ : บ้านโรงหวดสร้างสรรค์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บางพระ อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยกรอบเจีย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการนำกล้วยดิบที่มีความแก่พอเหมาะมาผ่านบาง(slicing) หรือหั่นเป็นรูปทรงต่างๆเช่นเส้นแ่งนำมาทอด(frying)อาจผสมส่วนประกอบอื่นในน้ำมันที่ใช้ทอดเช่นน้ำตาลเกลือเนยเป็นอาหารขบเคี้ยว หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการนำกล้วยดิบที่มีความแก่พอเหมาะ มาผ่านบาง (slicing) หรือหั่น เป็นรูปทรงต่างๆ เช่น เส้น แ่ง นำมาทอด (frying) อาจผสมส่วนประกอบอื่นในน้ำมันที่ใช้ทอด เช่น น้ำตาล เกลือ เนย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่สะอาดและได้มาตรฐานสากล

มีฉลากตราสินค้าที่ชัดเจน

ถนอมและยืดอายุของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ (Business Plan)

เป้าหมายของกิจการ : "สร้างแบรนด์สินค้าท้องถิ่น ให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคทั่วประเทศ และมีการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ"
แผนการธุรกิจจะเริ่มขึ้นจากการรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์สถานการณ์ รวมถึงขั้นตอนการกำหนดเป้าหมายธุรกิจ โดยมีแผนอื่น ๆ ในรายละเอียดปลีกย่อยประกอบด้วย บทสรุปผู้บริหาร โครงสร้างอุตสาหกรรมของบริษัท การวิเคราะห์ตลาด แผนการตลาด และแผนการพัฒนในอนาคต โดยแบ่งเป็นรายละเอียดดังนี้

กลยุทธ์และแผนการตลาดระยะสั้น กลาง ยาว (Marketing Plan)

เป้าหมาย (Goal) ของโครงการเพิ่มมูลค่าสินค้าท้องถิ่นด้วยบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยเพื่อรองรับการจัดจำหน่ายสินค้าสู่ตลาดออนไลน์ ได้กำหนดผลลัพธ์ที่ต้องการจากพันธกิจของกิจการ โดยแบ่งเป็นเป้าหมายระยะสั้น (1 ปี) ระยะปานกลาง (3-5 ปี) และระยะยาว (5 ปีขึ้นไป) ดังนี้

แผนการตลาดระยะสั้น

1 เพื่อผลิตและจัดจำหน่ายให้แก่กลุ่มผู้บริโภคในครัวเรือนและแหล่งชุมชนใกล้เคียง

2 เพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยกรอบเจีย

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.บางพระ อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Mrs.นฤมลมะพร้าวแก้ว

รายละเอียด : จากผลิตผล "มะพร้าว" ในท้องถิ่นที่ราคาถูกเป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า จนกลายมาเป็นมะพร้าวแก้วเสิร์ฟแบรนด์ "Mrs.นฤมลมะพร้าวแก้ว"

ขนมอร่อยคู่ตำบลบางพระ ปัจจุบันกลายเป็นสินค้าของฝากขึ้นชื่อของตำบลบางพระ สร้างรายได้ให้ท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่สะอาดและได้มาตรฐานสากล

มีฉลากตราสินค้าที่ชัดเจน

ทนอมและยืดอายุของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การวิเคราะห์ตลาด (Marketing Analysis)

ชุมชนตำบลบางพระมีนักท่องเที่ยวเข้ามาในพื้นที่จำนวนมาก อีกทั้งยังมีผู้ประกอบการรายย่อยจากตลาดต่างๆในพื้นที่เข้ามาซื้ออย่างต่อเนื่อง ดังนั้นหากมองถึงการเติบโตทางธุรกิจแล้วสินค้าจากชุมชนตำบลบางพระ มีโอกาสเติบโตได้อย่างมาก

กลยุทธ์และแผนการตลาดระยะสั้น กลาง ยาว (Marketing Plan)

เป้าหมาย (Goal) ของโครงการเพิ่มมูลค่าสินค้าท้องถิ่นด้วยบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยเพื่อรองรับการจัดจำหน่ายสินค้าสู่ตลาดออนไลน์ ได้กำหนดผลลัพธ์ที่ต้องการจากพันธกิจของกิจการ โดยแบ่งเป็นเป้าหมายระยะสั้น (1 ปี) ระยะปานกลาง (3-5 ปี) และระยะยาว (5 ปีขึ้นไป) ดังนี้

แผนการตลาดระยะสั้น

1 เพื่อผลิตและจัดจำหน่ายให้แก่กลุ่มผู้บริโภคในครัวเรือนและแหล่งชุมชนใกล้เคียง

2 เพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

แผนการตลาดระยะกลาง

1 การตลาดออนไลน์ของผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้บริโภค

2 เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของจังหวัดนครปฐมเป็น 10 %

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Mrs.นฤมลมะพร้าวแก้ว

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บางระกำ อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยทอดโมเดล

รายละเอียด : กล้วยทอดโมเดล หรือกล้วยทอดอินโด คืออาหารที่ทำจากกล้วยน้ำว้า กล้วยหอม หรือกล้วยชนิดอื่นๆ โดยการนำแป้งมาพั้นกล้วยเป็นเกลียวรอบลูกเพื่อนำไปทอด กล้วยทอดโมเดลนั้นสามารถนำมาทานคู่กับเครื่องดื่มต่างๆ หรือใส่ท็อปปิ้งลงบนกล้วยทอดได้เช่นกัน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตสดใหม่ ไม่ใส่สาร รสชาติอร่อย
มีการจัดทำบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น ทันสมัย สร้างความน่าสนใจ
มีการทำโลโก้แบรนด์เพื่อให้สินค้าได้มีสิ่งดึงดูดในตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- จุดประสงค์
 - สร้างรายได้เสริมให้กับชุมชน
 - ทำให้ชุมชนมีผลิตภัณฑ์ที่สามารถเสริมรายได้เพิ่มเติมและอาจเป็นสินค้าทางการตลาดได้ในอนาคต โดยวัตถุดิบที่ได้จากในชุมชน
 - แปรรูปผลิตภัณฑ์ในชุมชนมาใช้ประโยชน์ และเพิ่มมูลค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บางระกำ อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ

รายละเอียด : ผักปลอดสารพิษมีหลายรูปแบบ เป็นผักที่ปลูกโดยไม่ใช้สารเคมีกำจัดศัตรูพืช ยาฆ่าแมลง หรือสารเคมีอื่นๆ ที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค ผักปลอดสารพิษนั้นมีข้อดีมากกว่าผักทั่วไปในเรื่องของความปลอดภัย เสี่ยงการบริโภคผักที่มีการปนเปื้อนของสารเคมี

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตสดใหม่ ไม่ใส่สาร รสชาติอร่อย
มีการจัดทำบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น ทันสมัย สร้างความน่าสนใจ
มีการทำโลโก้แบรนด์เพื่อให้สินค้าได้มีสิ่งดึงดูดในตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- จุดประสงค์
 - สร้างรายได้เสริมให้กับชุมชน
 - ทำให้ชุมชนมีผลิตภัณฑ์ที่สามารถเสริมรายได้เพิ่มเติมและอาจเป็นสินค้าทางการตลาดได้ในอนาคต โดยวัตถุดิบที่ได้จากในชุมชน
 - แปรรูปผลิตภัณฑ์ในชุมชนมาใช้ประโยชน์ และเพิ่มมูลค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.วัดแค อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กุ้ยช่ายนุสร

รายละเอียด : วิตามินเอ มีส่วนสำคัญต่อการทำงานของระบบภูมิคุ้มกันและการเจริญเติบโต วิตามินซี จำเป็นต่อการเจริญเติบโตและการซ่อมแซมเนื้อเยื่อที่สึกหรอภายในร่างกาย วิตามินเค ช่วยให้เลือดแข็งตัว ป้องกันภาวะมีเลือดออกได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสลากสินค้า
การใช้ระบบสุญญากาศ
นวัตกรรมการเก็บรักษา

05 : แผนธุรกิจ

นำกุ้ยช่ายใส่ในแพ็คเกจแบบสุญญากาศเพื่อเป็นการยืดอายุของผลิตภัณฑ์ทำให้ง่ายต่อการขนส่งและเป็นของฝากได้อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.วัดแค อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคโค100% by ป้าเล็ก

รายละเอียด : น้ำมะพร้าวมีฤทธิ์ช่วยย่อยอาหารและช่วยลดอาการกรดไหลย้อนช่วยดับกระหายคลายร้อนด้วยรสชาติหวานหอมที่ได้จากธรรมชาติสามารถดื่มทดแทนเกลือแร่ในภาวะขาดน้ำได้เหมาะสำหรับผู้หญิงเพราะน้ำมะพร้าวมีส่วนช่วยเสริมสร้างคอลลาเจนและอีลาสตินให้กับผิวส่งผลทำให้ผิวพรรณสดใส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มวัตถุดิบในสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า
การใช้เทคโนโลยีเพื่อให้สินค้าอยู่ได้นานขึ้น
การใช้เทคโนโลยีในการเพิ่มยอดขายสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนารูปแบบแพ็คเกจและฉลากผลิตภัณฑ์ให้ดูมีความทันสมัยมากขึ้น เพิ่มวุ้นหางจรเข้ลงในน้ำมะพร้าวทำให้ผลิตภัณฑ์มีมูลค่ามากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65015247 : โครงการแปรรูปและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ได้จากผลผลิตทางการเกษตรตามหลักการยศาสตร์



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.วัดละมุด อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชวนันท์ สานผักตบ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ แปรรูปจากวัชพืชในพื้นที่โดยการใช้ผักตบชวามาผ่านกระบวนการวิธีต่าง ๆ แล้วนำมาสานขึ้นรูปเป็นเครื่องมือ เครื่องใช้ต่างๆ ในครัวเรือน หรือเป็นตะกร้าใส่ของของวัยของฝาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการตากแห้ง

เทคโนโลยีการอบ

เทคโนโลยีการคงรูป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

จากที่ผักตบชวาเป็นวัชพืชที่ขวางทางน้ำไหล และมีเกิดขึ้นมาในพื้นที่ในคลองที่อยู่ในตัวบ ชาวบ้านส่วนใหญ่ที่เป็นผู้สูงอายุและว่างงานจากการทำเกษตร จึงมีแนวคิดในการทำกระสาน ตะกร้าจากผักตบชวามาขึ้น ทางทีม U2T ตำบลวัดละมุดจึงมีความคิดที่จะส่งเสริมการขายตะกร้าสานจากผักตบชวาและมีการสานที่เป็นรูปทรงใหม่ ๆ และการจัดทำแพคเกจที่ทันสมัย เพื่อเข้ากับสภาพสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลงไป ให้ผู้บริโภคได้มีทางเลือกที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น โดยทางทีม U2T ได้มีการวางแผนการดำเนินงานดังนี้

ด้านแผนการตลาด ทางทีมงาน ได้มีการวางแผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายโดยการโฆษณาทางระบบออนไลน์ผ่านทาง เพจ Facebook Line ให้ลูกค้า Walk in เข้ามาซื้อ หรือทำการสั่งจองไว้ล่วงหน้า ทำให้ผู้บริโภคได้รับรู้ถึงผลิตภัณฑ์มากขึ้น หรือการจำหน่ายในพื้นที่ชุมชน เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคได้ทดลองเลือกหรือถือ หรือการจัดโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขาย หรือจัดส่งสินค้าในพื้นที่ห่างไกล เป็นต้น

ด้านแผนการเงิน ทางทีมงาน ได้มีการกำหนดนโยบายทางการเงิน การจัดหาแหล่งเงินทุนของทีม ประเมินการยอดขายที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยคำนวณจากต้นทุนรวมทั้งหมด เพื่อให้ได้มีแนวทางในการดำเนินการทางการเงิน หากมีปัญหาเกิดขึ้นก็สามารถแก้ไขได้ทันเวลา ด้านแผนการผลิตและแผนการดำเนินการ ทางทีมงาน ได้มีการวางแผนปริมาณการทำให้ได้ผลผลิตที่มีความเหมาะสมกับปริมาณความต้องการของลูกค้า โดยมีการกำหนดระยะเวลาทำ และกำหนดหน้าที่ของผู้ทำในแต่ละขั้นตอนไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจในการสั่งซื้อ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65015477 : โครงการแปรรูปและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ได้จากผลผลิตทางการเกษตรตามหลักการยศาสตร์

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.วัดละมุด อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสาร

รายละเอียด : ผักปลอดสารและผักปลอดสารแปรรูป จากตำบลวัดละมุด อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม ผลผลิตจากผู้พิการในพื้นที่ เป็นการส่งเสริมความเสมอภาคในสังคม ที่ปลูกตามหลักการยศาสตร์ ที่เหมาะสมกับผู้พิการ ปลูกในโรงเรือน ปลอดภัยจากสารเคมี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผักปลอดสารพิษในโรงเรือน

การไม่ใช้สารเคมีในดิน

การเริ่มต้นการปลูกในถาดเพาะชำ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

จากโครงการ U2T ระยะ 1 มีการส่งเสริมให้ผู้พิการและเกษตรกรในพื้นที่ปลูกผักแบบปลอดสารพิษตามหลักการยศาสตร์ ซึ่งได้ผลผลิตออกมาแล้วบางส่วน แต่ในการขายยังไม่มีช่องทางตลาดที่แน่นอน และผลผลิตที่เป็นผักปลอดสารมีการสูญเสียได้เร็วเมื่อไม่ได้เก็บรักษาอย่างดีพอ ทางทีม U2T ตำบลวัดละมุดจึงมีความคิดที่จะส่งเสริมการขายผักปลอดสารสดและผักปลอดสารแปรรูป ที่เป็นการปลูกของผู้พิการที่อยู่ในตำบลวัดละมุด ให้มีความน่าสนใจ กับสมัยมากขึ้น และพัฒนาในเรื่องของสัญลักษณ์สินค้าให้น่าดึงดูด ให้ผู้บริโภคได้มีทางเลือกที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น โดยทางทีม U2T ได้มีการวางแผนการดำเนินงานดังนี้ ด้านแผนการตลาด ทางทีมงาน ได้มีการวางแผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายโดยการโฆษณาทางระบบออนไลน์ผ่านทาง เพจ Facebook Line ให้ลูกค้า Walk in เข้ามาซื้อ หรือทำการส่งของไว้ล่วงหน้า ทำให้ผู้บริโภคได้รับรู้ถึงผลิตภัณฑ์มากขึ้น หรือการจำหน่ายในพื้นที่ชุมชน เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคได้ทดลองชิม หรือการจัดโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขาย หรือจัดส่งสินค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เป็นต้น

ด้านแผนการเงิน ทางทีมงาน ได้มีการกำหนดนโยบายทางการเงิน การจัดหาแหล่งเงินทุนของทีม ประมาณการยอดขายที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยคำนวณจากต้นทุนรวมทั้งหมด เพื่อให้ทีมได้มีแนวทางในการดำเนินการทางการเงิน หากมีปัญหาก็สามารถแก้ไขได้ทันเวลา ด้านแผนการผลิตและแผนการดำเนินการ ทางทีมงาน ได้มีการวางแผนการปลูกเพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีความสด สะอาด รวมถึงการแปรรูป โดยมีการกำหนดระยะเวลาการเก็บเกี่ยว และ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.วัดสำโรง อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมูแดดเดียว

รายละเอียด : หมูแดดเดียวบรรจุถุงสุญญากาศขนาด 200-250 กรัม

05 : แผนธุรกิจ

ลักษณะธุรกิจของเราคือการนำผลิตภัณฑ์ที่ท้องถิ่นที่มีอยู่แล้วคือหมูแดดเดียวมาทำการแปรรูปเพิ่มมูลค่าโดยใช้เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์สุญญากาศและทำการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : SunDay @Sumrong

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายทางออนไลน์

สุญญากาศ

การถนอมอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.วัดสำโรง อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแดดเดียว

รายละเอียด : พัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์และตราสัญลักษณ์ของ ปลาแดดเดียวขนาด 250-500 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์สุญญากาศ

การถนอมอาหารแบบออกซิเจนต่ำ

เพิ่มช่องทางการขายแบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นที่มีอยู่แล้วคือ ปลาแดดเดียวมาทำการแปรรูปแบบตากแห้ง เพื่อเพิ่มมูลค่าโดยใช้เทคโนโลยีการบรรจุแบบสุญญากาศเพื่อปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Sun Day @ Samrong

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.มหาสวัสดิ์ อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไอติมโฮมเมด

รายละเอียด : เป็นไอศกรีมโฮมเมดคุณภาพดีได้มากกว่ารสชาติให้เลือกเร้าคัดสรรวัตถุดิบคุณภาพดี เพื่อให้ได้ไอศกรีมโฮมเมดที่มีความพรีเมียม รสชาติอร่อย หอมมัน นุ่ม ที่สำคัญสูตรของเราไอศกรีมเข้มข้นผลิตสดใหม่ส่งตรงถึงมือลูกค้าทุกครั้งและความเป็นโฮมเมดที่ใช้วัตถุดิบแท้ 100%

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและได้มาตรฐาน

อบรมรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่าย

จัดหากลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์ : รับซื้อกล้วยตาก ส้มโอ ซึ่งเป็นผลผลิตจากเกษตรกรในท้องถิ่นเพื่อสร้างรายได้ให้ชาวบ้านเพิ่มขึ้น

สินค้า : ไอติมโฮมเมด

ขายให้ใคร : นักท่องเที่ยว / ประชาชนทั่วไป

ช่องทางการจำหน่าย :

หน้าร้าน - ร้านสินค้าชุมชน/ ขงผาก

แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ : ไอติมโฮมเมด

จุดแข็ง :

1. ให้ความสำคัญการคัดสรรวัตถุดิบที่สดใหม่

2. ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั้งเก่าและใหม่

3. เป็นไอศกรีมที่ทำจากวัตถุดิบ ที่มีคุณภาพ โดยให้ลูกค้าทางโภชนาการได้อย่างดี

วิธีการสร้างรายได้ : ชื่อวัตถุดิบ นำมาผลิต และจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านศาลาดินโฮมเมด

ออนไลน์ : U2T มหาวิทยาลัยสู่ตำบล ตำบลมหาสวัสดิ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.มหาสวัสดิ์ อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บรจุภัณฑ์ไอติม

รายละเอียด : เป็นบรรจุภัณฑ์ที่สื่อสารให้กับผู้บริโภคเห็นคุณสมบัติที่เด่นชัด สีสันสวยงาม โดดเด่น ย่อยสลายได้ดี ลดขยะ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีคุณภาพและได้มาตรฐาน

ออกแบบรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่าย

จัดหากลุ่มค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์ : ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม ลดการใช้พลาสติกให้หันมาใช้เป็นบรรจุภัณฑ์แบบธรรมชาติแทน สามารถย่อยสลายได้ง่าย

สินค้า : บรรจุภัณฑ์ไอติม

ขายให้ใคร : นักท่องเที่ยว / ประชาชนทั่วไป

ช่องทางการจำหน่าย :

1. หน้าร้าน - ร้านสินค้าชุมชน/ของฝาก

แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ : บรรจุภัณฑ์ไอติม

จุดแข็ง :

1. สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ทุกเพศทุกวัย และสื่อถึงเอกลักษณ์ของชุมชน

2. มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม น่าใช้ ความทันสมัย

วิธีการสร้างรายได้ : ชื่อวัตถุดิบ นำมาผลิต และจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านศาลาดินโฮมเมด

ออนไลน์ : U2T มหาวิทยาลัยสู่ตำบล ตำบลมหาสวัสดิ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารน้ำกระชายดำผสมสมุนไพร
รายละเอียด : มีสรรพคุณลดอาการปวดเมื่อยเนื้อตัว ปวดตามข้อ เช่น นอนไม่หลับ แก้ปัญหาเรื่องระบบขับถ่าย ริดสีดวงทวาร บำรุงผิวพรรณ ช่วยเรื่องการปรับฮอร์โมนในร่างกาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ถ่ายทอดองค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรมของแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปสมุนไพรศาลายา
ใช้เครื่องมือในการตัดต่อ เรียบเรียงเรื่องราวลำดับเหตุการณ์ต่างๆ
ใช้เครื่องมือต่างๆ บนโลกออนไลน์ถ่ายทอดเรื่องเล่าที่น่าสนใจออกไปสู่กลุ่มลูกค้าที่มากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ คือ ผู้ที่อาศัยในภาคกลาง ไม่จำกัดเพศ ช่วงอายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป ที่ต้องการดูแลสุขภาพร่างกายด้วยผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติกลุ่มนักกอล์ฟ เกษตรกรหรือชาวต่างชาติที่ชื่นชอบในรสชาติของน้ำสมุนไพร

Customer relationships ทางกลุ่มมีการติดตามผลหลังจากที่ลูกค้าได้ซื้อน้ำสมุนไพรไปรับประทานหลังจากดื่มน้ำสมุนไพรได้ผลเป็นอย่างไร ผลตอบรับจากลูกค้าดีหรือไม่ และนำผลการตอบรับที่ได้มาปรับปรุงสินค้าผ่านทางเพจ Facebook น้ำสมุนไพรแปรรูปและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ตราวันเพ็ญ จรสัมฤทธิ์ พร้อมทั้งเสนอโปรโมชั่นในแต่ละเดือน/โปรโมชั่นช่วงเทศกาลสำคัญให้ลูกค้าด้วย

Channels

1. จัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ผ่านเพจ Facebook น้ำสมุนไพรแปรรูปและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ตราวันเพ็ญ จรสัมฤทธิ์ ช่องทางผ่าน Line: Sarochan เบอร์โทรศัพท์092-5936262
2. สถานที่ตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปสมุนไพรศาลายา 140/1 หมู่ 5 ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แม่บ้านเกษตรกรแปรรูปสมุนไพรศาลายา

ออนไลน์ : น้ำสมุนไพรแปรรูปและผลิตภัณฑ์เสริม อาหารตราวันเพ็ญ จรสัมฤทธิ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ศาลาสา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ครอบพระธาตุมงคลศิลป์

รายละเอียด : ครอบแก้วพระธาตุ ครอบพระพุทธรูป และงานเบญจรงค์ใช้งานทั่วไป ใช้เทคนิคการขึ้นรูปด้วยพิมพ์ซิลิโคนเพื่อให้ได้ลวดลายที่ละเอียดอ่อน มีลักษณะเป็นงานปูนต่ำ สูงและลอยตัว แล้วจึงเขียนเบญจรงค์บางส่วน ผสมผสานเทคนิคงานเซรามิค รวมถึงการใช้วัสดุหลายประเภท เช่น ไม้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมช่วยออกแบบผลิตภัณฑ์
ภาพถ่าย 3 มิติ เสมือนจริง
เทคโนโลยีการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment กลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบงานศิลปะภูมิปัญญาท้องถิ่นของไทย
Customer relationships มีการติดต่อสื่อสารระหว่างลูกค้าที่สนใจสอบถามผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ
Channels จัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์
Value Propositions มีสินค้าหลากหลายรูปแบบและวัสดุ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มงคลศิลป์ ครอบแก้ว งานฝีมือ
ออนไลน์ : มงคลศิลป์ครอบแก้วพระธาตุฯ
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65012786 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG : การเสริมสร้างวิถีเกษตรปลอดภัยยุคใหม่ เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการ พื้นที่ตำบลบางแค อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บางแค อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเจี๊ยะ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำพริก มีน้ำพริกตาแดง น้ำพริกนรก มีการดัดแปลงน้ำพริกให้มีความหลากหลายรสชาติ เผ็ด หวาน และยังสามารถนำมาประกอบอาหารได้อีกด้วย สามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำวิดีโอโปรโมทสินค้าเพื่อจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

ออกแบบโลโก้สินค้าเพื่อให้สินค้าเป็นที่น่าสนใจ

เครื่องแปรรูปอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบ/ผลิตภัณฑ์/บริการ

- ผลิตภัณฑ์น้ำพริก ทางทีมงานตำบลบางแคมีความคิดเห็นที่จะพัฒนาน้ำพริกให้มีความหลากหลาย ปกติแล้วทั่วไปจะเห็นมีน้ำพริกตาแดง น้ำพริกนรก ในส่วนนี้คิดว่าจะดัดแปลงน้ำพริกให้มีความหลากหลายรสชาติ เผ็ด ออกแบบหวาน และยังสามารถนำมาประกอบอาหารได้ เช่น น้ำมาแกง หรือ ยำ ได้ และให้เป็นที่ยอมรับของผู้ที่ได้มาซื้อสินค้า และจะทำการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยสะดวกต่อการใช้งานและพกพาได้สะดวก เช่น สะดวกต่อการขนส่งต่างจังหวัด

ผลิตภัณฑ์/บริการ

- น้ำพริกเจี๊ยะ

กลุ่มเป้าหมาย

- ทุกเพศ ทุกวัย อายุ 10 ปีขึ้นไป

- ก่อตั้ง ชุมชน

ช่องทางการจัดจำหน่าย/การทำตลาด

- Facebook

- ตลาดนัด

- ร้านค้าทั่วไป

แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกเจี๊ยะ

ออนไลน์ : น้ำพริกเจี๊ยะ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65012871 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG : การเสริมสร้างวิถีเกษตรปลอดภัยยุคใหม่ เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการ พื้นที่ตำบลมาบแค อ.เมืองนครปฐม จ.

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.มาบแค อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เพ็ญแคปหมูกรอบ

รายละเอียด : การนำชิ้นส่วนของหมูที่เป็นเศษหนัง เศษแคป นำมาแปรรูปเป็นแคปหมู เช่น กากหมู แคปหมู แคปกระดูก และสามารถนำมาประกอบอาหารได้ สามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำวิดีโอโปรโมทสินค้าเพื่อจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

ออกแบบโลโก้สินค้าเพื่อให้สินค้าเป็นที่น่าสนใจ

เครื่องแปรรูปอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบ/ผลิตภัณฑ์/บริการ

- เนื่องจากในตำบลมาบแคได้มีการส่งออกเนื้อหมูเป็นจำนวนมาก ทางทีมงานตำบลมาบแคได้สำรวจว่า ได้มีการนำชิ้นส่วนของหมูที่เป็นเศษหนังนำมาแปรรูปเป็นแคปหมู เช่น กากหมู แคปหมู แคปกระดูก ส่วนแคปหมูที่ได้จากการแปรรูปแล้วจะมีน้ำมันหมูที่เหลือ สามารถนำมาใช้ในครัวเรือนได้ และช่วยลดรายจ่ายในการไปซื้อน้ำมันพืชทั่วไปที่มีราคาแพงได้

ผลิตภัณฑ์/บริการ

- เพ็ญแคปหมูกรอบ

กลุ่มเป้าหมาย

- ทุกเพศ ทุกวัย อายุ 10 ปีขึ้นไป

- ท้องถิ่น ชุมชน

ช่องทางการจัดจำหน่าย/การทำตลาด

- Facebook

- ตลาดนัด

- ร้านค้าทั่วไป

แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ

- ออกแบบโลโก้สินค้าเพื่อให้สินค้าเป็นที่น่าสนใจ

- เครื่องแปรรูปอาหารที่ทันสมัย

- ...

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เพ็ญแคปหมูกรอบ

ออนไลน์ : เพ็ญแคปหมูกรอบ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.กระทุ่มล้ม อ.สามพราน จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาทำความสะอาดอเนกประสงค์

รายละเอียด : น้ำยาทำความสะอาดอเนกประสงค์ใช้ล้างห้องน้ำ ชักผ้าให้ขาว ทำความสะอาดกระจกได้

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำแบบธุรกิจแบบ Business Model Canvas ของผลิตภัณฑ์น้ำยาทำความสะอาดอเนกประสงค์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เกลียงก็๊ก น้ำยาทำความสะอาดอเนกประสงค์

ออนไลน์ : U2T For BCG by กระทุ่มล้ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คิดค้นส่วนผสมของน้ำยาทำความสะอาด

ใช้น้ำหมักจุลินทรีย์จากมะกูด

ทำความสะอาดอเนกประสงค์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.กระทุ่มล้ม อ.สามพราน จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมะม่วงหาวมะนาวโห่

รายละเอียด : น้ำมะม่วงหาวมะนาวโห่ เป็นเครื่องดื่มแนวสุขภาพสมุนไพรที่มีประโยชน์และมีสรรพคุณทางยา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

เทคโนโลยีการยืดอายุของผลไม้มะม่วงหาวมะนาวโห่

ออกแบบโลโก้ให้กับผู้ประกอบการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทำแผนธุรกิจแบบ Business Model Canvas สำหรับผลิตภัณฑ์ น้ำมะม่วงหาวมะนาวโห่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำมะม่วงหาวมะนาวโห่ สวนคุณหญิง

ออนไลน์ : U2T for BCG by กระทุ่มล้ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์



ต.คลองจินดา อ.สามพราน จ.นครปฐม



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะพร้าวแก้ว 7 สีมณีจินดา

รายละเอียด : มะพร้าวแก้ว 7 สีมณีจินดา ทำมาจากมะพร้าวน้ำหอมที่คัด โดยใช้น้ำมะพร้าว น้ำมะพร้าว และน้ำตาลทราย กวนจนกว่าจะแห้ง เพิ่มสีสันทันให้รับประทานโดยใช้สีจากธรรมชาติทั้ง 7 สีหาได้จากในท้องถิ่น ซึ่งแต่ละสีนั้นจะให้คุณค่าและประโยชน์ทางอาหารที่แตกต่างกัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเอาสูตรมาจากพืชพรรณที่หาได้ในท้องถิ่น มาแต่งเติมสีสันทันให้สวยงาม ให้นำรับประทานยิ่งขึ้น

การปอกเปลือกมะพร้าวให้รวดเร็ว

การขูดและปาดเนื้อมะพร้าว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลคลองจินดามีมะพร้าวน้ำหอมเป็นจำนวนมากเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าจึงทำการแปรรูปเป็นมะพร้าวแก้วและเพิ่มสีสันทันให้รับประทานโดยใช้สีจากธรรมชาติทั้ง 7 สีที่หาได้จากในชุมชน ทำการตลาดคือมีการขายทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่สนใจวางจำหน่ายที่หน้าร้านของคนในชุมชน คลองจินดา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านลุงเจือ คลองจินดา

ออนไลน์ : U2T คลองจินดา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.คลองจินดา อ.สามพราน จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ต้นพันธุ์มะพร้าวน้ำหอมคลองจินดา

รายละเอียด : ต้นพันธุ์มะพร้าวน้ำหอมคลองจินดา คัดจากมะพร้าวแก่กลอนน้ำ ลักษณะสมบูรณ์ ไม่มีโรคหรือแมลงทำลาย ซึ่งมีลักษณะเด่นคือ ลูกขนาดกำลังดี เนื้อหนา น้ำเยื่อผลดก รสชาติหวานหอม ให้ผลผลิตต่อเนื่อง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ระบบควบคุมสปริงเกอร์

เครื่องพ่นยามอเตอร์ไฟฟ้า

เครื่องตั้งเวลารดน้ำอัตโนมัติ

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลคลองจินดามีมะพร้าวน้ำหอมเป็นจำนวนมาก ซึ่งมะพร้าวน้ำหอมคลองจินดานั้นมีชื่อเสียง เป็นที่รู้จัก ผลดก น้ำหอมหวาน เนื้อหนา เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า จึงทำการตลาดคือมีการขายทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่สนใจและเกษตรกร จัดรูปภาพให้สวยงามด้วยต้นพันธุ์ที่มีความสมบูรณ์เต็มที่ และกล่องบรรจุสำหรับการขนส่งทางบริษัทขนส่ง จัดทำโปสเตอร์ในงานของมหาวิทยาลัยต้นสังกัด (มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี) งาน RMUTR U2T market และอื่นๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นักพันธุ์มะพร้าวน้ำหอม คลองจินดา

ออนไลน์ : U2T คลองจินดา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.คลองใหม่ อ.สามพราน จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การจัดการน้ำด้วยพลังงานสะอาด

รายละเอียด : สร้างระบบการใช้พลังงานสะอาดมาบริหารจัดการน้ำเพื่อลดต้นทุนจากค่าไฟฟ้าพื้นฐานหรืออาจจะใช้แหล่งพลังงานจากน้ำมันปรับเปลี่ยนมาใช้พลังงานสะอาดแทน

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาไฟฟ้าพลังงานสะอาดมาทำการบริหารจัดการน้ำเพื่อลดต้นทุนในการใช้พลังงานจากไฟฟ้าในโครงข่ายหรือจากพลังงานน้ำมัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : ยังไม่มี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีพลังงานสะอาดมาใช้ในการจัดการน้ำเพื่อการประหยัดพลังงาน

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.คลองใหม่ อ.สามพราน จ.นครปฐม



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดตรวจวัดน้ำเพื่อการเกษตรสมัยใหม่

รายละเอียด : เป็นชุดที่ใช้ในการตรวจวัดน้ำเพื่อการเกษตรสมัยใหม่ เพื่อทราบถึงคุณภาพของน้ำที่เหมาะสมกับการเกษตรในท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการวัดและการแสดงผลคุณภาพน้ำ

-

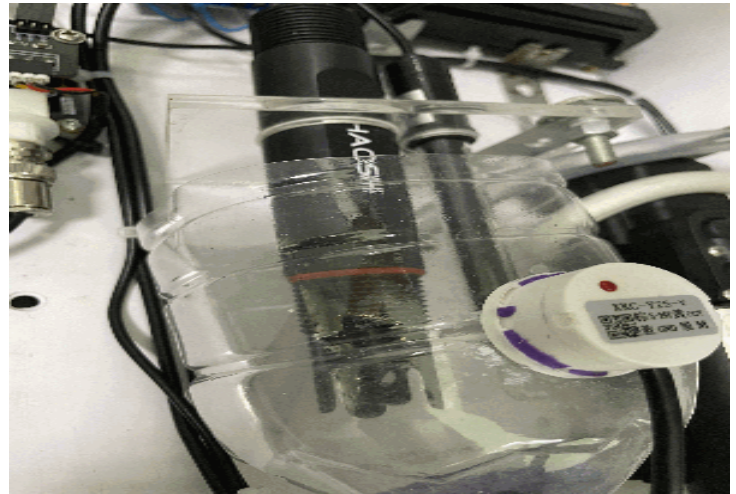
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตชุดทดสอบคุณภาพน้ำแบบพกพา เพื่อการตรวจสอบคุณภาพน้ำเพื่อใช้ในการเกษตรภายในท้องถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : ไม่มี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.คลองใหม่ อ.สามพราน จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พันธุ์มะพร้าวน้ำหอมสามพราน

รายละเอียด : พันธุ์มะพร้าวน้ำหอมสามพราน พร้อมปลูก ขนาดความสูงประมาณ 30 เซนติเมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเผยแพร่การขายผ่านทางออนไลน์

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การเพิ่มมูลค่าจากมะพร้าวอ่อนที่มีราคาต่ำช่วงหน้าฝน นำกลับมาเพาะพันธุ์เพื่อให้ได้ราคาสูงกว่าขายแบบมะพร้าวอ่อนโดยการใช้มะพร้าวค่อนำน้ำมาเพาะพันธุ์ให้เป็นต้นอ่อนแล้วทำการขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084392897222>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.คลองใหม่ อ.สามพราน จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักชีวภาพ

รายละเอียด : ปุ๋ยหมักจากชีวภาพโดยใช้ผลิตภัณฑ์จากสิ่งเหลือใช้เช่นเศษพืช มูลสัตว์ มาทำการหมักด้วยกระบวนการทางธรรมชาติเพื่อให้ได้ปุ๋ยที่มีสารอินทรีย์จากธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recondition (การปรับปรุงสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
การเผยแพร่ในสื่อออนไลน์
-

05 : แผนธุรกิจ

มีการแสดงการนำปุ๋ยหมักจากชีวภาพไปใช้ในการเกษตรเพื่อการลดต้นทุน การสร้างรายได้จากการทำปุ๋ยหมักจากเศษพืชและมูลสัตว์ การจำหน่ายในแพลตฟอร์มออนไลน์ การผลิตปุ๋ยหมักภายในครัวเรือนเพื่อการขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084392897222>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ตลาดจินดา อ.สามพราน จ.นครปฐม

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พุดดิ่งมะพร้าวอ่อนนมสด

รายละเอียด : พุดดิ่งมะพร้าวอ่อน รสชาติหวาน หอมกลมกล่อม มีส่วนผสมของเนื้อมะพร้าวอ่อน น้ำมะพร้าว น้ำหอมและนมสด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการแปรรูปมะพร้าว

การออกแบบตราผลิตภัณฑ์

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มะพร้าว เป็นผลไม้ประจำท้องถิ่นที่นิยมปลูกกันเป็นจำนวนมากในพื้นที่ตำบลตลาดจินดา โดยเฉพาะมะพร้าวน้ำหอมเมื่อถึงช่วงการเก็บเกี่ยวผลผลิตออกมาพร้อมกันเป็นจำนวนมากทำให้ผลผลิตในตลาดเพิ่มมากขึ้นส่งผลให้ราคามะพร้าวลดลง ดังนั้นทางทีมงานจึงเกิดแนวคิดที่จะนำน้ำและเนื้อมะพร้าวอ่อนมาแปรรูปเป็นพุดดิ่งมะพร้าวอ่อน เพื่อเป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับผู้บริโภคในการบริโภคมะพร้าวน้ำหอม อีกทั้งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิต และเพิ่มรายได้ให้กับคนในท้องถิ่นอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : "-"

ออนไลน์ : U2T มหาวิทยาลัยสู่ตำบล ตำบลตลาดจินดา จังหวัดนครปฐม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ตลาดจินดา อ.สามพราน จ.นครปฐม

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วุ้นเต้าหู้ทรงเครื่อง

รายละเอียด : วุ้นเต้าหู้ทรงเครื่อง รสชาติหวาน หอมกลมกล่อม มีส่วนประกอบของวุ้นผสมกับน้ำเต้าหู้ น้ำมะพร้าว น้ำหอม พร้อมเครื่องเคียงได้แก่ กับทิมกรอบ เม็ดแมงลัก ถั่วแดง ลูกเดือย และแป๊ะก๊วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการแปรรูปมะพร้าว

การออกแบบตราผลิตภัณฑ์

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มะพร้าว น้ำหอม เป็นไม้ผลที่นิยมปลูกกันเป็นจำนวนมากในพื้นที่ตำบลตลาดจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม ซึ่งจะนำมารับประทานในรูปแบบผลสดหรือแปรรูปทั้งส่วนของน้ำมะพร้าวและเนื้อมะพร้าว เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลผลิตในท้องถิ่นในสภาวะที่ผลผลิตล้นตลาดและราคาตกต่ำ จากการสำรวจในพื้นที่ พบว่า มีการนำผลผลิตที่ได้มาจำหน่ายในรูปแบบผลสดและแปรรูป ดังนั้นจึงทำให้เกิดแนวคิดที่จะนำน้ำมะพร้าวและเนื้อมะพร้าวมาแปรรูปในรูปแบบของวุ้นเต้าหู้ทรงเครื่องเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลผลิตและเป็นการสร้างรายได้ให้กับชุมชนอีกทางหนึ่งและเป็นการสร้างอาชีพให้กับชาวบ้านที่ยังขาดอาชีพอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : "-"

ออนไลน์ : U2T มหาวิทยาลัยสู่ตำบล ตำบลตลาดจินดา จังหวัดนครปฐม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65003590 : โครงการยกระดับและขับเคลื่อนด้วยระบบเศรษฐกิจหมุนเวียนของตำบลทรงคนอง ด้วยการประยุกต์หลักคิดในการออกแบบเพื่อสร้างชุมชนเชิงสร้างสรรค์

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ทรงคนอง อ.สามพราน จ.นครปฐม

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาล้างจานผลิตภัณฑ์จากเปลือกส้มโอ
รายละเอียด : น้ำยาล้างจานผลิตภัณฑ์จากเปลือกส้มโอ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จากเปลือกส้มโอนำมาต่อยอดเป็นน้ำยาล้างจานสร้างสินค้าให้เกิดมูลค่าเพิ่มสามารถนำมาขายได้เป็นสินค้าของชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเอาส้มโอท้องถิ่นมาใช้ประโยชน์
การนำเอาส้มโอท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า
การนำเอาส้มโอท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่าและเกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ทรงคนอง อ.สามพราน จ.นครปฐม



บัญชี

6 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เปลือกส้มโอแช่เย็น

รายละเอียด : เปลือกส้มโอแช่เย็น

05 : แผนธุรกิจ

สร้างสินค้าใหม่คือเปลือกส้มโอแช่เย็น นำเปลือกส้มโอกมาสร้างประโยชน์ให้เกิดมูลค่าเพิ่มเป็นของทานเล่น สามารถวางขายได้ตามร้านขายของฝาก หรือส่งออนไลน์ไปต่างจังหวัดได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นมาใช้ประโยชน์สูงสุด

การนำผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า

การแปรรูปอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65013085 : โครงการยกระดับและขับเคลื่อนด้วยระบบเศรษฐกิจหมุนเวียนและเศรษฐกิจสีเขียวของตำบลท่าตลาด ด้วยการประยุกต์หลักคิดในการออกแบบเพื่อสร้างชุมชนเชิงสร้างสรรค์

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ท่าตลาด อ.สามพราน จ.นครปฐม

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ดับกลิ่นจากถ่านมะพร้าว
รายละเอียด : สบู่ดับกลิ่นจากถ่านมะพร้าว

05 : แผนธุรกิจ

นำมะพร้าวมาแปรรูปเป็นสบู่ดับกลิ่น สร้างสินค้าใหม่ให้คนในชุมชนได้มีรายได้เสริม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

recycle
reduce
reuse

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65013146 : โครงการยกระดับและขับเคลื่อนด้วยระบบเศรษฐกิจหมุนเวียนและเศรษฐกิจสีเขียวของตำบลท่าตลาด ด้วยการประยุกต์หลักคิดในการออกแบบเพื่อสร้างชุมชนเชิงสร้างสรรค์

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ท่าตลาด อ.สามพราน จ.นครปฐม

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางปลูกต้นไม้จากกาบมะพร้าว

รายละเอียด : การนำกาบมะพร้าวเหลือทิ้งมาอัดขึ้นรูป เป็นกระถางสำหรับปลูกต้นไม้

05 : แผนธุรกิจ

การนำกาบมะพร้าวเหลือทิ้งมาอัดขึ้นรูป เป็นกระถางสำหรับปลูกต้นไม้ นำของที่มีมาแปรรูปให้เกิดมูลค่าสร้างรายได้ให้คนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

recycle

reuse

reduce

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.บางเตย อ.สามพราน จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ใจดีกรอบแก้ว

รายละเอียด : - ถั่วกรอบแก้ว (งาขาว/งาดำ/งาผสม/งาขี้ม่อน)- เม็ดมะม่วงหิมพานต์เคลือบ (งาขาว/งาดำ/งาผสม/งาขี้ม่อน)- เม็ดมะม่วงหิมพานต์โรยเกลือ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้แนวคิดการสร้างนวัตกรรมร่วมกับระหว่างพัฒนาสินค้าในด้าน Product label Packaging design ให้มีความสวยงามทันสมัย
ใช้นวัตกรรมการสื่อสารทางการตลาดในยุคดิจิทัลผ่านระบบ QR CODE เพื่อแสดงประวัติบอกเล่าความเป็นมาของสินค้าโดยเป็นกรณีโฆษณาสินค้าและดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นคนที่อาศัยอยู่ในชุมชนเป็นชนกลาง และนักท่องเที่ยว ตลาดน้ำ ดอนหวายรวมถึงคนในโซเชียล ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 6 ปีขึ้นไป และเป็นกลุ่มคนที่สนใจในผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ
Costomer Relationships - มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ผ่านทางโซเชียล ว่าหลังจากรับประทานแล้วมีความพึงพอใจในรสชาติอย่างไรบ้าง และนำคำรวิมาช่วยในการประกอบการตัดสินใจให้กับลูกค้าท่านอื่นๆ และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าด้วยโปรโมชั่น 10แถม1
Channels - จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ใจดีกรอบแก้ว Line : @jaidee_krobkwa Shopee : anognat และร้านใจดีกรอบแก้วตลาดน้ำดอนหวาย จังหวัดนครปฐม รวมถึงจำหน่ายที่ร้านใจดีกรอบแก้ว ตลาดเวสต์มาร์เก็ต
Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ถั่วกรอบแก้ว สรรพคุณ ถั่วลิสงช่วยบำรุงร่างกาย ช่วยในการเจริญเติบโต ช่วยบำรุงสมองและประสาทตา ช่วยเสริมสร้างความจำ และยังมีส่วนช่วยควบคุมความจำอีกด้วย โดยเม็ดมะม่วงหิมพานต์ มีธาตุแมกนีเซียมในปริมาณมาก จึงช่วยบำรุงสุขภาพเหงือก สุขภาพฟัน และกระดูกให้แข็งแรงและปลอดภัยเพราะผลิตจากสมุนไพรปลอดภัย ได้รับรองมาตรฐาน
Key Activities - กระบวนการผลิต เริ่มจากการคัดสรรวัตถุดิบที่ปลอดภัย นำไปอบแล้วมาคั่วและจึงทำการปรุงรสเสร็จแล้วจึงนำมาบรรจุลงบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านใจดีกรอบแก้ว@ตลาดน้ำดอนหวาย
ออนไลน์ : ใจดีกรอบแก้ว
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.บางเตย อ.สามพราน จ.นครปฐม

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ที่พักบ้านสวนบางเตย

รายละเอียด : ที่พักบ้านสวนบางเตย มีทั้งหมด 13 ห้อง เริ่มต้นที่ห้องละ 1,000 บาท(บางเดือนมีอาจมีโปรโมชั่นเหลือคือนะ 800)

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างการจำหน่ายที่พักในรูปแบบออนไลน์ เช่น Facebook

สร้างวิดีโอโปรโมทที่พัก โดยเปิดผ่านการสแกน QR Code สร้างความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยว

ทำการตลาด สร้างcontent ลงโซเชียลมีเดียที่เป็นกระแส เช่น youtube tiktok

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้า นักท่องเที่ยวไม่จำกัดเพศและวัย โดยมีความต้องการหาที่พักสำหรับพักผ่อนเพื่อความสะดวกสบาย และมีบริการด้านอาหาร
Costomer Relationships – มีการติดตามลูกค้า มีช่องทางการรีวิวและให้คำแนะนำสำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการแล้ว ว่าที่พักดีหรือไม่ มีความสะอาดและสะดวก มีบริการที่ดีหรือไม่ เป็นต้น เพื่อที่ที่จะได้นำคำแนะนำมาปรับใช้กับบริการให้ที่ดีขึ้น
Channels – จัดจำหน่ายผ่านเพจFacebook:บ้านสวนบางเตยโฮมสเตย์ เบอร์โทร: 081-6595805 รวมถึงจำหน่ายหน้าที่พักบ้านสวนโฮมสเตย์ ที่ตั้ง 9 หมู่ 5 ต.บางเตย อ.สามพราน จ.นครปฐม
Value Propositions – สิ่งที่คุณค่าจะได้รับ ที่พักสะอาดสวยงาม บรรยากาศที่ดีและบริการที่ประทับใจ พร้อมบริการด้านอาหารครบครัน ช่วยให้ลูกค้าได้พักผ่อนอย่างสบายตลอดเวลาที่พักอยู่ในโฮมสเตย์
Key Activities – กระบวนการสร้าง เริ่มจากการหาทำเลพื้นที่ที่เหมาะสมแก่การสร้างที่พัก ไปสู่การสร้างที่พักโฮมสเตย์โดยมีการสร้างจุดขายเป็นสไตล์บ้านสวนเรือนไทยให้เข้ากับบรรยากาศในพื้นที่ และนักท่องเที่ยวที่สนใจที่พักแนวธรรมชาติ รมรื่น
Key Resources – ทรัพยากรประกอบไปด้วย บ้านพักสไตล์บ้านสวนเรือนไทย สวนต่างๆที่ช่วยสร้างความร่มรื่นให้กับที่พัก เรือข้ามฟากจากพลาซ่าแสงอาทิตย์ พนักงานที่ให้บริการ เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โฮมสเตย์บ้านสวนบางเตย

ออนไลน์ : บ้านสวนบางเตยโฮมสเตย์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.แสงอรุณ อ.ทับสะแก จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลิปปาล์ม

รายละเอียด : เป็นบรรจุภัณฑ์ที่รวมผลิตภัณฑ์ที่เป็นอัตลักษณ์ของท้องถิ่นหลายผลิตภัณฑ์ไว้ในกล่องเดียวมีทั้งของสำหรับรับประทานและใช้งาน ที่ผู้ซื้อจะได้รับความอึดจากการรับประทานและมีความสุขจากการใช้งานผลิตภัณฑ์ชุมชน อึดใจและสุขใจที่ได้มีส่วนช่วยสนับสนุนผลิตภัณฑ์ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้น้ำหอมเพื่อให้กลิ่นหอม
นำใบฝรั่งมาใส่ในผลิตภัณฑ์แทนสารเคมีเพื่อให้จับตัวได้ดีขึ้น
บรรจุภัณฑ์ช่วยให้ใช้ได้ง่ายเหมาะสำหรับพกพา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- ธุรกิจลิปปาล์ม จัดทำขึ้น เพราะ ต้องการ เพิ่มมูลค่าของมะพร้าว ให้มีหลากหลายรูปแบบ และช่วยชาวสวนแปรรูปมะพร้าว เนื่องจากตอนนี้ มะพร้าวมีราคาถูกลง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลิปปาล์ม
ออนไลน์ : ลิปปาล์ม
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.แสงอรุณ อ.ทับสะแก จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหอมแห้ง
รายละเอียด : - น้ำหนัก 5 กรัม

05 : แผนธุรกิจ

- ธุรกิจลิปบาล์ม จัดทำขึ้น เพราะ ต้องการ เพิ่มมูลค่าของมะพร้าว ให้มีหลากหลายรูปแบบ และ
ช่วยชาวสวนแปรรูปมะพร้าว เนื่องจากตอนนี้ มะพร้าวมีราคาถูกลง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำใบผึ่งมาใส่ในผลิตภัณฑ์แทนสารเคมีเพื่อให้จับตัวได้ดีขึ้น
บรรจุภัณฑ์ช่วยให้ใช้ได้ง่ายเหมาะสำหรับพกพา
ใช้น้ำหอมเพื่อให้กลิ่นหอม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำหอมแห้ง
ออนไลน์ : น้ำหอมแห้ง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65007675 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG : การเสริมสร้างวิถีเกษตรปลอดภัยยุคใหม่ เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการ พื้นที่ตำบลห้วยยาง อ.ทับสะแก จ.ประจวบ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ห้วยยาง อ.ทับสะแก จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบห้วยยาง

รายละเอียด : •ผลิตภัณฑ์เป็นกล้วยฉาบ ทำจากกล้วยหักมุก ซึ่งถือเป็นหนึ่งในผลผลิตทางการเกษตรที่สำคัญในต.ห้วยยาง เดิมเจ้าของผลิตภัณฑ์จำหน่ายอยู่ด้วยกัน 2 ราย คือ กล้วยฉาบรสเค็ม และรสหวาน บรรจุในถุงพลาสติกใส ไม่มีโลโก้/แบรนด์/ช่องทางการติดต่อ ใช้รูปแบบการขายแบบออฟไลน์ ผ่านการฝากขายตามร้านค้า และการทำตามคำสั่งซื้อ •ผลิตภัณฑ์จะถูกพัฒนาด้วย 3 วิธีหลัก คือ-การปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น เพิ่มโลโก้สินค้า/แบรนด์ รวมถึงช่องทางการติดต่อลงบนบรรจุภัณฑ์ เพื่อดึงดูด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารูปลักษณ์

การพัฒนารูปลักษณ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปรสชาติกล้วยฉาบ

การใช้เทคโนโลยีในการออกแบบและพัฒนารูปลักษณ์ใหม่

การใช้เทคโนโลยีในการจัดทำสื่อ Infographic กล้วยฉาบ เพื่อโปรโมทลงสู่แพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1. ที่มาของวัตถุดิบ/ผลิตภัณฑ์/บริการ: นำกล้วยที่เป็นผลผลิตทางการเกษตรภายในชุมชนต.ห้วยยาง มาผ่านกรรมวิธีแปรรูปเป็นกล้วยฉาบ
2. ผลิตภัณฑ์: กล้วยฉาบห้วยยาง
3. กลุ่มเป้าหมาย: กลุ่มลูกค้าผู้ชื่นชอบรับประทานขนมทานเล่น
4. ช่องทางการจัดจำหน่าย: นำสินค้าเข้าสู่แพลตฟอร์มออนไลน์ อาทิ Facebook และอื่น ๆ เป็นต้น
5. จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ:
 - ต้นทุนทางการผลิตต่ำเพราะใช้วัตถุดิบที่สามารถหาได้ในชุมชน
 - วัตถุดิบมาจากธรรมชาติ ไม่ใช้สารกันเสีย
6. แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์:
 - 1) การเพิ่มรสชาติให้กับผลิตภัณฑ์เพื่อขยายฐานกลุ่มเป้าหมาย
 - การใช้บรรจุภัณฑ์สำเร็จรูป เช่น รสชาติน้ำตาล รสชาทราย เป็นต้น
 - 2) การปรับปรุงบรรจุภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจจากลูกค้า
 - ออกแบบชื่อและโลโก้ของแบรนด์
 - เปลี่ยนรูปแบบบรรจุภัณฑ์
 - เพิ่มช่องทางการติดต่อ และรายละเอียดอื่น ๆ ลงบนบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ง่ายต่อการค้นหา/สั่งซื้อสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยฉาบ ห้วยยาง

ออนไลน์ : กล้วยฉาบ ห้วยยาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65007693 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG : การเสริมสร้างวิถีเกษตรปลอดภัยยุคใหม่ เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการ พื้นที่ตำบลห้วยยาง อ.ทับสะแก จ.ประจวบ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ห้วยยาง อ.ทับสะแก จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อาหารทะเลแปรรูป

รายละเอียด : •ผลิตภัณฑ์เป็นอาหารทะเลแปรรูปที่ใช้วัตถุดิบหลักจากการทำประมงในชุมชน (เช่น หมึกแห้ง หมึกฉาบ ปลาหวาน ฯลฯ) บรรจุในถุงพลาสติกใส ติดโลโก้แบบเรียบ ใช้รูปแบบการขายแบบออฟไลน์ โดยผลิตภัณฑ์จะถูกพัฒนาด้วย 2 วิธีหลัก คือ-การปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น ปรับเปลี่ยนโลโก้สินค้า/แบรนด์ รวมถึงเพิ่มช่องทางการติดต่อลงบนบรรจุภัณฑ์ เพื่อดึงดูดความสนใจจากลูกค้า-การเพิ่มช่องทาง/แพลตฟอร์มการขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์ เพื่อเพิ่มกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด จาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารูปร่าง

การพัฒนารูปร่าง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขยายไปสู่แพลตฟอร์มออนไลน์

การแปรรูปอาหาร

การพัฒนารูปร่าง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.หัวข้ออาหารทะเลแปรรูป
- มาของวัตถุดิบ อาหารทะเลแปรรูป : เนื่องจากตำบลห้วยยาง อำเภอทับสะแก จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีพื้นที่ติดชายฝั่งทะเล ชาวบ้านจึงนิยมทำอาชีพชาวประมง
- 2.ผลิตภัณฑ์ : อาหารทะเลแปรรูป
- 3.ขายให้ใคร : ต้องการจำหน่ายให้นักท่องเที่ยวและประชาชนที่ชื่นชอบอาหารทะเล
- 4.ช่องทางการจัดจำหน่าย : เพิ่มกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดในรูปแบบออนไลน์จากเดิมที่มีการขายบริเวณชุมชนด้วยรูปแบบออฟไลน์เพียงอย่างเดียว
- 5.แผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ : ต้องการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น ปรับเปลี่ยนโลโก้สินค้า/แบรนด์ รวมถึงเพิ่มช่องทางการติดต่อลงบนบรรจุภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจจากลูกค้า
- 6.จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ : ไม่ใส่สารกันเสีย มีอาหารทะเลหลากหลายให้ลูกค้าเลือก ราคาถูกกว่าหน้าร้านของฝากทั่วไป,ตามห้างสรรพสินค้า
- 7.วิธีสร้างรายได้ : ยกระดับสินค้าและพัฒนาแพ็คเกจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปของตำบลห้วยยาง ให้โดดเด่นเป็นที่รู้จักมากขึ้น ก่อนจะขยายตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อาหารทะเลแปรรูป ห้วยยาง

ออนไลน์ : อาหารทะเลแปรรูป ห้วยยาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65047270 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG : การเสริมสร้างวิถีเกษตรปลอดภัยยุคใหม่ เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการ พื้นที่ตำบลชัยเกษม อ.บางสะพาน จ.

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ชัยเกษม อ.บางสะพาน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะพร้าวแก้วชัยเกษม

รายละเอียด : เป็นขนมที่มีรสชาติหวานมันเหมาะสำหรับทานเล่นซึ่งทำมาจากมะพร้าวที่มีลักษณะอ่อนทั้งแก่นนำมาเคี้ยวกับน้ำน้ำตาลทรายและเกลือตำบดชัยเกษม เนื่องด้วยชาวบ้านส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำสวนมะพร้าว เก็บเกี่ยวผลผลิตเดือนละ 1 ครั้ง ในบางครั้งเรือ่นทำเป็นมะพร้าวขาวและในบางครั้งเรือ่นขายทั้งลูก ในส่วนของมะพร้าวที่มีลักษณะอ่อนทั้งแก่นจะไม่สามารถขายเป็นลูก หรือทำเป็นมะพร้าวขาวได้ จึงเลือกที่จะทำการแปรรูปในรูปแบบของขนมที่มีชื่อว่า มะพร้าวแก้ว ซึ่งเป็นการถนอมอาหารอีกรูปแบบหนึ่ง เพื่อให้เกิดประโยชน์และ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การโปรโมทสินค้าลงสื่อออนไลน์ อาทิ Facebook

การเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ ปรับปริมาณสินค้าให้เหมาะสมกับราคา

การทำให้ให้น้ำจืดจำนวนมากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์บริการ

-ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย

-ทำวิดีโอโปรโมทสินค้าทางช่องทางออนไลน์

ที่มาของวัตถุดิบ/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มะพร้าวแก้วชัยเกษม ทีมตำบลชัยเกษมได้ปรึกษากันและจัดตั้งกลุ่มนี้ขึ้น เพื่อจะพัฒนา

สินค้าให้มีคุณภาพมากขึ้น วัตถุดิบได้แก่ มะพร้าว

ผลิตภัณฑ์/บริการ

-มะพร้าวแก้วชัยเกษม/Coconut Sweet Chaikasem

กลุ่มเป้าหมาย

-ประชาชนทั่วไปในชุมชน อำเภอ จังหวัด

-ทุกเพศ

ช่องทางการจัดจำหน่าย/การทำตลาด

- ตลาดนัด

-ร้านค้าในชุมชน

- ร้านค้าออนไลน์

- Facebook

- youtube

- - - - -

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มะพร้าวแก้วชัยเกษม

ออนไลน์ : Coconut chaikasem

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65047274 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG : การเสริมสร้างวิถีเกษตรปลอดภัยยุคใหม่ เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการ พื้นที่ตำบลชัยเกษม อ.บางสะพาน จ.

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ชัยเกษม อ.บางสะพาน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดทางมะพร้าวชัยเกษม

รายละเอียด : ไม้กวาดทางมะพร้าวชัยเกษม เป็นวัสดุทำความสะอาดที่ประดิษฐ์มาจากภูมิปัญญาชาวบ้าน นิยมใช้สำหรับกวาดทำความสะอาดลานบ้าน ลานหญ้า สำหรับกวาดเศษดิน ก้อนดิน ฟิน กรวย เศษใบไม้หรือ เศษมูลฝอยที่มีขนาดค่อนข้างใหญ่ให้กองรวมกัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.การโปรโมทสินค้าลงสื่อออนไลน์ อาทิ Facebook
- 2.เพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้า
- 3.ปรับเปลี่ยนวัสดุเพื่อคุณภาพสินค้าให้ดีขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบ/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ไม้กวาดทางมะพร้าวชัยเกษม ทีมตำบลชัยเกษมได้จัดตั้งกลุ่มขึ้น เพื่อจะพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพมากขึ้น โดยด้ามไม้กวาดทางมะพร้าว ทำได้จากไม้หลายชนิด ได้แก่ ไม้ไผ่ ไม้ข่อย ไม้กระถิน เป็นต้น แต่นิยมมาก คือ ด้ามไม้กวาดจากไม้ไผ่ต้น เพราะขนาดลำไม้เหมาะแก่การจับ มีน้ำหนักเบา มีความแข็งแรง ทนทาน และตอกตะปูยึดได้ ส่วนทางมะพร้าวก็นำมาทำไม้กวาดได้จากต้นมะพร้าว เพราะพื้นที่ในตำบลชัยเกษมส่วนใหญ่จะปลูกต้นมะพร้าว

ผลิตภัณฑ์/บริการ

-ไม้กวาดทางมะพร้าวชัยเกษม

กลุ่มเป้าหมาย

-ประชาชนทั่วไปในชุมชน อำเภอ จังหวัด

ช่องทางการจัดจำหน่าย/การตลาด

-ตลาดนัด

-ร้านค้าในชุมชน

-ร้านค้าออนไลน์

-Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้กวาดทางมะพร้าวชัยเกษม

ออนไลน์ : Coconut Chaikasem

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005841 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG : การเสริมสร้างวิถีเกษตรปลอดภัยยุคใหม่ เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการ พื้นที่ตำบลธงชัย อ.บางสะพาน จ.ประจวบ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ธงชัย อ.บางสะพาน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมีกฉาบน้ำจิ้มสามรส

รายละเอียด : หมีกฉาบน้ำจิ้มสามรส คัดสรรปลาหมึกสดจากหาดบ้านกรูดใน ตำบลธงชัย รสชาติอร่อยน่ารับประทานเป็นอาหารทานเล่นที่ไม่ว่าใครได้ลองก็ต้องบอกว่าอร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปอาหาร

การเพิ่มมูลค่าจากปลาหมึก

โปรโมทและลงขายในแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากในตำบลธงชัยชาวบ้านส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพประมง จำหน่าย และการท่องเที่ยวเราจึงทำอาหารแปรรูปจากปลาหมึกโดยใช้หมึกสดจากเรือประมงของชาวบ้านในพื้นที่มาเป็นหมีกฉาบน้ำจิ้มสามรสและวางขายให้กับนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างชาติรวมถึงชาวบ้านคนในชุมชนที่มีความชื่นชอบการรับประทานหมีกฉาบน้ำจิ้มสามรสที่มีรสชาติเข้มข้น หวาน เผ็ดกำลังดี สะอาด น่ายรับประทานเป็นอาหารทานเล่นที่ไม่ว่าใครได้ลองก็ต้องบอกว่าอร่อยสามารถหาซื้อได้ตามตลาดนัดในชุมชน ร้านของฝาก และตามท้องถนนหน้าหาดบ้านกรูดซึ่งการขายแบบนี้ทำให้สินค้าไม่ค่อยเป็นที่รู้จักและรายได้น้อยเพราะมีแค่คนในชุมชนและนักท่องเที่ยวซื้อบริโภค เราจึงเพิ่มช่องทางการขายแบบออนไลน์เข้าไปโดยการโปรโมท และลงขายในแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ เช่น Facebook, Instagram, tiktok และมีบริการส่งต่างจังหวัดให้กับลูกค้าเพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าได้บริโภคสินค้าของเราโดยไม่ต้องเดินทาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หมีกฉาบน้ำจิ้มสามรส

ออนไลน์ : หมีกฉาบน้ำจิ้มสามรส

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005857 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG : การเสริมสร้างวิถีเกษตรปลอดภัยยุคใหม่ เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการ พื้นที่ตำบลธงชัย อ.บางสะพาน จ.ประจวบ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ธงชัย อ.บางสะพาน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงรสเด็ดเจนิด

รายละเอียด : เครื่องแกงเจนิดมีหลายชนิดให้เลือกมากมายทั้งเครื่องแกงส้มเครื่องแกงเผ็ด เครื่องแกงคั่วกลิ้ง ทั้งหมดนี้ราคาไม่แพงใช้วัตถุดิบสมุนไพรในท้องถิ่นที่สดใหม่มีกลิ่นหอมเครื่องเทศเมื่อนำไปทำอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมสินค้าและลงขายในแพลตฟอร์มออนไลน์

การแปรรูปพืชผักสมุนไพรให้เป็นผลิตภัณฑ์

การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เครื่องแกงเจนิดเป็นเครื่องแกงที่คิดค้นสูตรและส่วนผสมที่ไม่เหมือนใคร โดยวัตถุดิบที่ใช้ในการทำเครื่องแกงนั้นซื้อมาจากภายในชุมชน ระแวกใกล้เคียง มีความสดใหม่ โดยคัดเลือกเอาวัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพเท่านั้นที่นำมาใช้ในการผลิตเครื่องแกงเพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจได้ว่าเครื่องแกงสะอาดและมีคุณภาพ ไม่ใส่สารกันเสียและสีผสมอาหารถูกหลักอนามัยแน่นอน เครื่องแกงสำเร็จรูปเป็นสิ่งอำนวยความสะดวกให้กับร้านอาหาร โรงแรม ตามความต้องการ ถ้าหากลูกค้าต้องการเครื่องแกงอะไร สามารถเลือกเครื่องแกงประเภทนั้นๆได้เลย สถานที่ผลิตและจำหน่ายอยู่ภายในร้าน ตั้งอยู่ที่ตำบลธงชัย เป็นสถานที่เหมาะสมใกล้แหล่งวัตถุดิบและชุมชนเดินทางสะดวก มีนักท่องเที่ยวสัญจรไปมา ซอกลับไปฝากญาติพี่น้อง หรือสามารถส่งไปต่างประเทศได้ด้วย จุดแข็ง 1.มีรสชาติเครื่องแกงที่ไม่เหมือนใคร หอมเครื่องเทศ ใช้วัตถุดิบสดใหม่ 2.ราคาผลิตภัณฑ์ไม่แพง จุดอ่อน 1. ผลิตภัณฑ์ยังไม่มีตราสินค้า ส่วนใหญ่ลูกค้าจะบอกปากต่อปาก ยังไม่มีการโปรโมทหรือประชาสัมพันธ์ทางสื่อออนไลน์ โอกาส 1.เครื่องแกงเป็นผลิตภัณฑ์ที่อยู่คู่กับคนไทยมานาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงเจนิด

ออนไลน์ : เครื่องแกงเจนิด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ข้างแรก อ.บางสะพานน้อย จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ บางเจียบ By U2T ตำบลข้างแรก

รายละเอียด : กล้วยฉาบที่มีรสชาติดีด้วยกิน 2 สัปดาห์ 1.สปป.ป้า2.สส.เนยหวาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2.การนำสื่อออนไลน์มาเป็นช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

1.การนำสื่อออนไลน์มาใช้ในการประชาสัมพันธ์

3.การเข้าถึงสื่อออนไลน์ของกลุ่มลูกค้าและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงสร้างธุรกิจของทีม U2T ตำบลข้างแรก ดำเนินการโดยการสนับสนุนการพัฒนา ส่งเสริม ผลักดันและพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายในชุมชนเพื่อออกสู่ตลาดชุมชนภายในตำบล และนอกเขต พื้นที่ตำบลพื้นที่ใกล้เคียงโดยการร่วมกันวางแผนการตลาดและการขายสินค้าทั้งแบบ online/off-line เพื่อเป็นตลาดการขายผลิตภัณฑ์และบริการของชุมชน ทีม U2T ตำบลข้างแรกเล็งเห็นความสำคัญของเกษตรกรภายในชุมชน จึงมีความคิดจะช่วยเหลือเกษตรกรภายในชุมชน เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้และส่งเสริมผลผลิตให้มีคุณค่าและสามารถพัฒนาผลผลิต โดยการแปรรูปสินค้าให้มีรายได้และเพิ่มมูลค่าสินค้า ซึ่งในตำบลข้างแรกพืชเศรษฐกิจคือ ปาล์มน้ำมัน ยางพารา สับปะรด นอกจากนี้ชาวบ้านยังปลูกพืชผสมอีก เช่น กล้วยน้ำว้า กล้วยหอมทอง กล้วยเล็บมือนาง กล้วยไข่ พริก ข้าวโพด พักทอง มะละกอ และผลผลิตอื่นๆ ซึ่งในปัจจุบันผลผลิตมีราคาต่ำ ลงเกินความต้องการของตลาดจึงทำให้ผลผลิตล้นตลาด ดังนั้นทีม U2T ตำบลข้างแรก จึงมีความคิดนำผลผลิตของเกษตรกรภายในตำบลข้างแรกมาสร้างประโยชน์สร้างรายได้ให้มีมูลค่ามากขึ้นโดยการแปรรูปสินค้าให้มีรายได้ โดยทางทีม U2T ตำบลข้างแรกจะสร้างผลิตภัณฑ์โดยการนำวัตถุดิบภายในชุมชนของตำบลข้างแรกมาสร้างผลิตภัณฑ์ ทีม U2T ตำบลข้างแรก จะจัดทำผลิตภัณฑ์ ตามโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) กำหนดขึ้นมาโดยทางทีม U2T ตำบลข้างแรก จะจัดทำผลิตภัณฑ์ประเภทอาหารคือ กล้วยฉาบ ขึ้นมาโดยวัตถุดิบมาจากภายในชุมชนตำบลข้างแรก ผลิตภัณฑ์นี้ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มประชาชนทั้ง เด็ก วัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ไชยราช อ.บางสะพานน้อย จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 7 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองม้วนสมุนไพร

รายละเอียด : เป็นขนมไทยสมัยโบราณที่มีมานาน มีวัตถุดิบที่หาได้ง่ายในครัวเรือน ซึ่งทางกลุ่มของเรามีแนวคิดที่จะทำให้รสชาติและกลิ่นแตกต่างไปจากเดิม โดยนำวัตถุดิบที่มีในชุมชนมาดัดแปลงเป็นส่วนผสมในการทำ เพื่อให้ทองม้วนแตกต่างจากทองม้วนตามท้องตลาดทั่วไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, ให้มีคุณภาพ

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

การผลิตทองม้วนสมุนไพร โดยมีสมุนไพรมาใช้ในการผสมเพื่อเพิ่มรสชาติและสีส้มให้แตกต่างไปจากเดิม ทำให้ทองม้วนสมุนไพรแตกต่างจากทองม้วนตามท้องตลาดทั่วไป โดยจะดำเนินการคัดสรรวัตถุดิบและนำมาแปรรูป รวมทั้งจัดทำบรรจุภัณฑ์และจัดจำหน่ายตามช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



๓.ไชยราช อ.บางสะพานน้อย จ.ประจวบคีรีขันธ์

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยหลากรส

รายละเอียด : เป็นการนำกล้วยมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ โดยจะนำกล้วยมาแปรรูปเป็นกล้วยฉาบที่มีหลายรสที่หลากหลายและต่างไปจากเดิม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, ให้มีคุณภาพ

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลตฟอร์มออนไลน์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กล้วยหลากรสเป็นการนำกล้วยมาแปรรูปเป็นกล้วยฉาบที่มีหลายรสชาติ เช่น ผง บาบี้คิว

พจนานุกรม พจนานุกรม รวมถึงยังคงคงครหาดีดัดเดิม ในการทำผลิตภันที่จะเริ่มตั้งแต่การคัด
เลือกวัตถุดิบ การแปรรูป การนำกลัวยาจบมาใส่บรรจุภัณฑ์ การหาตลาด กลุ่มลูกค้าและการ
จัดจำหน่ายที่หลากหลายออนไลน์และออฟไลน์

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ต.ไชยราช อ.บางสะพานน้อย จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 7 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพรไชยราช

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพรไชยราช เป็นการนำสมุนไพรที่สามารถหาได้ในครัวเรือนทั่วไปมาต่อยอดพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ลูกประคบได้ ซึ่งนอกจากจะสร้างรายได้ให้กับชุมชนแล้วยังถือเป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์
พัฒนา Packaging Design, ให้มีคุณภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ลูกประคบเป็นการนำสมุนไพรที่มีอยู่ในครัวเรือนมาอบแห้งไล่ความชื้น แล้วรวมเข้าด้วยกันใช้ผ้าขาวบางห่อ โดยในขั้นตอนของการทำเริ่มตั้งแต่การเลือกสรรพืชสมุนไพร การทำพืชสมุนไพรเข้าสู่กระบวนการอบแห้ง การห่อทำลูกประคบ ตลอดจนการนำลูกประคบบรรจุลงในบรรจุภัณฑ์และจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.พงศ์ประศาสน์ อ.บางสะพาน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สถานที่ท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด
รายละเอียด : เรียนรู้วิถีชีวิตและภูมิปัญญาท้องถิ่นชุมชน ธรรมชาติบำบัด เปิดประสบการณ์พายเรือคายัก เรียนรู้ระบบนิเวศป่าชายเลน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้นวัตกรรมการอาบป่า ให้เข้าถึงธรรมชาติด้วยสัมผัสทั้ง 5 โดยที่คลองปากปิด เน้นการฟังธรรมชาติ ใช้เสียงธรรมชาติ สร้างพลังใจ
ใช้เทคนิคการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการพัฒนาศักยภาพเยาวชนพายคายักให้มีความรู้และทักษะการเล่าเรื่อง จากการเรียนรู้ ระบบนิเวศป่าชายเลน การดูนก การดูดาว การพายคายัก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

จุดขาย รักษ์เล รักษ์เลน
จุดแข็ง เรียนรู้วิถีชีวิตและภูมิปัญญาท้องถิ่นชุมชน ธรรมชาติบำบัด เปิดประสบการณ์พายเรือคายัก เรียนรู้ระบบนิเวศป่าชายเลน
กลุ่มลูกค้าปัจจุบัน/อนาคต (Customer Segments)
• กลุ่มศึกษาจากหน่วยงานราชการ เช่น อบต. อสม. อบจ.
• กลุ่มเพื่อนวัยรุ่น เพื่อนวัยเรียน
• นักท่องเที่ยวแบบผจญภัย Back packer
• นักท่องเที่ยวแบบ walk in ขับรถผ่าน
• กลุ่มครอบครัว
• นักวิชาการ / นักวิจัย
• จากโรงแรมและรีสอร์ท
การสื่อสารการตลาด/การขนส่ง (Channels)
• เฟสบุ๊ค
• ป้ายประชาสัมพันธ์
• การประชาสัมพันธ์จากหน่วยงานต่าง ๆ ภายนอก
• เว็บไซต์
• โบรชัวร์/แผ่นพับ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : รักษ์เล รักษ์เลน
ออนไลน์ : รักษ์เล รักษ์เลน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
ต.พงศ์ประศาสน์ อ.บางสะพาน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้องอิม-สุข

รายละเอียด : เป็นบรรจุภัณฑ์ที่รวมผลิตภัณฑ์ที่เป็นอัตลักษณ์ของท้องถิ่นหลายผลิตภัณฑ์ไว้ในกล่องเดียวกันทั้งของสำหรับรับประทานและใช้งาน ที่ผู้ซื้อจะได้รับความอึดจากการรับประทานและมีความสุขจากการใช้งานผลิตภัณฑ์ชุมชน อึดใจและสุขใจที่ได้มีส่วนช่วยสนับสนุนผลิตภัณฑ์ชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำวัสดุที่มีในชุมชนมาพัฒนาเป็นแพคเกจจิ้งกล้องอิม-สุข
พัฒนาแพคเกจจิ้งเอกสารเรื่องที่มาของผลิตภัณฑ์ รูปแบบกล่อง/สีที่สดใสทันสมัย เน้นมองเห็นผลิตภัณฑ์และมีป้ายแปะแต่ละผลิตภัณฑ์
ปรับเปลี่ยน/แปรรูปผลิตภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กล้องอิม-สุข

• จุดขาย ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ชุมชนในบรรจุภัณฑ์เดียว ชื่อได้สะดวกจากช่องทางที่หลากหลายชื่อกล่องเดียวได้ผลิตภัณฑ์ชุมชนทั้งตำบล
• จุดแข็ง ผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตในชุมชน กระบวนการผลิตปลอดสารเคมี ปรับใช้ภูมิปัญญาและทรัพยากรในพื้นที่คัดสรรผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นบนเส้นทางการท่องเที่ยวโดยชุมชน สร้างการมีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนทั้งตำบล
กลุ่มลูกค้าปัจจุบัน/อนาคต (Customer Segments)

• นักท่องเที่ยว
• คณะศึกษาดูงาน
• ประชาชนทั่วไป

การสื่อสารการตลาด/การขนส่ง (Channels)

• วางจำหน่ายที่สถานที่ท่องเที่ยว
• ทางออนไลน์เพจเฟซบุ๊ก กลุ่มไลน์
• การบอกต่อ
• การออกบูธ

ที่มาของรายได้ (Revenue Streams)

• การจำหน่ายกล้องอิม-สุข

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้องอิม-สุข

ออนไลน์ : กล้องอิม-สุข

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



PS65047273 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG : การเสริมสร้างวิถีเกษตรปลอดภัยยุคใหม่ เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ พื้นที่ตำบลร่อนทอง อ.บางสะพาน จ.

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ร่อนทอง อ.บางสะพาน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 7 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะละกอแก้วร่อนทอง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์มะละกอแก้วร่อนทอง สามารถรับประทานได้ทุกวัย รสชาติอร่อย เป็นเอกลักษณ์ มีความหนึบ มีกลิ่นหอมอ่อน ๆ รวมถึงความหวานที่ได้จากทั้งมะละกอและน้ำเชื่อมที่เข้ากันเป็นอย่างดี สามารถรับประทานได้ทั้งแบบแช่เย็นและไม่แช่เย็น

05 : แผนธุรกิจ

มะละกอแก้วร่อนทองทางทีมตำบลร่อนทอง ได้หารือกับในกลุ่ม เพื่อพัฒนาสินค้านี้ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับ มะละกอ ผลผลิตทางการเกษตรที่มีราคาต่ำในช่วงที่มะละกอล้นตลาด จึงได้นำมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ มะละกอลอยแก้ว ที่ได้พัฒนาให้มีคุณค่าและเพิ่มราคาได้ ทั้งการพัฒนารสชาติ บรรจุภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายและการบริการที่มีเอกลักษณ์ของชุมชน ให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงที่มาของวัตถุดิบ ขั้นตอนการผลิต รวมถึงวิถีชุมชนของ ตำบลร่อนทอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนร่อนทอง

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ ร่อนทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์

การถนอมอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65049125 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG : การเสริมสร้างวิถีเกษตรปลอดภัยยุคใหม่ เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการ พื้นที่ตำบลร่อนทอง อ.บางสะพาน จ.

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ตร.ร่อนทอง อ.บางสะพาน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 7 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบเลียบมือนางร่อนทอง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่กล้วยฉาบเลียบมือนางร่อนทองสามารถทานได้ทุกเพศทุกวัยรสชาติและกลิ่นมีความเป็นเอกลักษณ์เหมาะสำหรับการรับประทานเป็นอาหารว่างเล่นกล้วยเลียบมือนางเป็นผลไม้ท้องถิ่นของประเทศไทย นิยมปลูกกันมากทางภาคใต้ของประเทศไทย และหมู่บ้านคลองลอยก็เป็นอีกพื้นที่หนึ่งพื้นที่ที่ได้รับความนิยมในการปลูกกล้วยฉาบเลียบมือนางจึงทำให้มีคนในหมู่บ้านปลูกกล้วยฉาบเลียบมือนางกันเป็นจำนวนมากจึงทำให้มีจำนวนของผลผลิตในปริมาณมาก และในบางฤดูกาลกล้วยฉาบเลียบมือนางจะมีปริมาณมากกว่าปกติทำให้การรับ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถนอมอาหาร

ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์

การพัฒนาปรับปรุงรสชาติของผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมสำหรับการจัด

จำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กล้วยฉาบเลียบมือนางร่อนทองทางทีมตำบลร่อนทอง ได้รวมกลุ่มกันขึ้น เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบเลียบมือนางนี้ ให้มีคุณภาพที่ดีมากขึ้น ทั้งเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย เข้าถึงลูกค้าทุกเพศทุกวัย โดยการนำกล้วยฉาบเลียบมือนางมาเพิ่มมูลค่า เพราะในบางฤดูกาลกล้วยฉาบเลียบมือนางล้นตลาดจึงทำให้มีราคาถูกลง จึงนำมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบเลียบมือนาง ที่พัฒนาให้มีความแตกต่างกับตามท้องตลาดทั่วไปโดยการทำให้มีความหลากหลายของรสชาติ บรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงามสามารถดึงดูดผู้บริโภคได้ รวมถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายมากขึ้น และลูกค้ายังสามารถเข้าถึงและรับทราบที่มาของวัตถุดิบได้อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนร่อนทอง

ออนไลน์ : กล้วยฉาบเลียบมือนางร่อนทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65014132 : โครงการส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนตามแนวคิดเศรษฐกิจBCG ตำบลปากน้ำปราน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ปากน้ำปราน อ.ปรานบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปราน เฮอร์บี้ (Pran Herbi Soap)

รายละเอียด : สบู่สมุนไพรพืชมงคลจากป่าชายเลน (Pran Herbi Soap)?สูตรขมิ้น
สรรพคุณ แก้คัน/โรคผิวหนัง?สูตร ลำมะงา สรรพคุณ แก้คัน โรคผิวหนัง แก้พิษแมลงสัตว์
กัดต่อย?สูตรเบญจมาศน้ำเค็ม สรรพคุณแก้คัน/โรคผิวหนัง/รักษาแผลเรื้อรัง ผิวเนียนนุ่ม
ก่อนละ: 45 บาท 3 ชิ้น 100

05 : แผนธุรกิจ

สบู่สมุนไพร (Pran Herbi Soap) เป็นการนำพืชท้องถิ่นจากป่าชายเลน เพื่อสร้างรายได้ให้ชาวบ้านและลดขยะชีวมวล โดยทำเป็นสบู่สมุนไพรจากพืชมงคลที่มีสรรพคุณรักษาทางโรคผิวหนังและบำรุงผิวพรรณ /ราคาขายถูกกว่าราคาตลาด 10% โดยจำหน่ายกับเทศาณ และเทศาณ ที่มีปัญหาทางด้านผิวหนัง /ธุรกิจความงาม/เครื่องสำอางค์ /ร้านขายของฝาก ที่ระลึก/จัดสัมมนา ซึ่งช่องทางจำหน่ายและการตลาด ประกอบไปด้วย Online และ Offline แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (บรรจุภัณฑ์สบู่ วัสดุภัณฑ์สบู่ และกลิ่น) จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ นวัตกรรมนำสบู่สมุนไพรจากป่าชายเลนมาใส่ในตัวสบู่ วิธีการสร้างรายได้ /ข้อได้เปรียบ นำมาผลิต และจัดจำหน่ายทั้งแบบปลีก และส่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

-
-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี
ออนไลน์ : U2T for BCG by ตำบลปากน้ำปราน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65018080 : โครงการส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนตามแนวคิดเศรษฐกิจBCG ตำบลปากน้ำปราง

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
ต.ปากน้ำปราง อ.ปรางบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกถั่วลิสง ตรา ปรางซี้ด (PRANZEED)
รายละเอียด : น้ำพริกถั่วลิสง เป็นการนำเอาสูตรของการทำน้ำพริกที่เป็นที่นิยมมาใช้เป็นต้นแบบของการปรุงรสชาติ โดยมีแนวคิดถึงการเพิ่มถั่วลิสงในน้ำพริกเพื่อเพิ่มรสสัมผัสที่แปลกใหม่และการใช้ถั่วลิสงแทนเนื้อสัตว์เพื่อลดต้นทุนวัตถุดิบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์แบบซีปล็อก ช่วยให้เก็บรักษาได้นานและสะดวกขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกถั่วลิสง เป็นการนำเอาวัฒนธรรมการกินที่เป็นที่นิยมของคนไทยอย่าง "น้ำพริก" มาเป็นต้นแบบเพื่อช่วยยกระดับและเพิ่มคุณค่าให้กับ "ถั่วลิสง" ที่ปัจจุบันชาวบ้านในตำบลนิยมปลูกกันเป็นอย่างมาก โดยถั่วลิสงเป็นพืชที่มีประโยชน์อุดมไปด้วยโปรตีน ไขมันดี เส้นใยอาหารและสรรพคุณด้านสุขภาพอีกมากมาย คนส่วนใหญ่มักใช้เป็นอาหารทานเล่นซึ่งจะให้รสสัมผัสที่กรอบ มัน ทานเพลิน ซึ่งข้อนี้จะช่วยให้ผลิตภัณฑ์น้ำพริกที่ได้แตกต่างจากท้องตลาดที่มีการแข่งขันกันสูง โดยการจำหน่ายจะใช้พื้นที่ในตำบล ได้แก่ ร้านโชห่วย ตลาดนัดในตำบลสำหรับคนในพื้นที่และนักท่องเที่ยว อีกทั้งยังจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์เพื่อให้ครอบคลุมและขยายฐานลูกค้าที่มากขึ้น และเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่น่าสนใจมากขึ้นทีมงานได้ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ สะดวกกิน สะดวกขนส่ง และสะดวกเก็บรักษาอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี
ออนไลน์ : U2T for BCG by ตำบลปากน้ำปราง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.วังคันทน์ อ.ปรางค์บุรี จ.พระนครศรีอยุธยา

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บกช สับปะรดกวน

รายละเอียด : สินค้า : สับปะรดกวน (Pineapple Paste) เป็นการต่อยอดพัฒนาสินค้าและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และสร้างแบรนด์สินค้า ก่อนนำไปขายในแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Platform จำหน่ายสินค้าออนไลน์

โปรแกรมสำหรับออกแบบโลโก้สินค้า Adobe illustrator

-

05 : แผนธุรกิจ

The Business Model Canvas
Designed for : บกช สับปะรดกวน
Designed by : U2T ตำบล วังคันทน์
Date : 16/07/65

กลุ่มลูกค้า

Customer segments (CS)

- นักท่องเที่ยว
- ชาวบ้านในชุมชนและชุมชนใกล้เคียง
- ลูกค้าธุรกิจที่ต้องการสนับสนุนชุมชนแบบยั่งยืน
- กลุ่มลูกค้าออนไลน์จากแพลตฟอร์มต่างๆ

คุณค่าสินค้าหรือบริการ

Value Propositions (VP)

- สนับสนุนสินค้าจากวัตถุดิบภายในชุมชน
- สร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าในชุมชน
- สร้างชุมชนให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บกช สับปะรดกวน

ออนไลน์ : บกช สับปะรดกวน และของฝาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.วังคิพอง อ.ปรางษานิธิ จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยกวนแม่ทองผิว

รายละเอียด : กล้วยกวน (Banana Paste) เป็นการต่อยอดพัฒนาสินค้าและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และสร้างแบรนด์สินค้า ก่อนนำไปขายในแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนามาตรฐาน
การพัฒนามาตรฐาน

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับโมเดลแผนธุรกิจ Canva
โปรแกรมสำหรับออกแบบโลโก้สินค้า Adobe illustrator

05 : แผนธุรกิจ

The Business Model Canvas
Designed for : กล้วยกวนแม่ทองผิว
Designed by : U2T ตำบล วังคิพอง
Date : 16/07/65

กลุ่มลูกค้า

Customer segments (CS)

- นักท่องเที่ยว
- ชาวบ้านในชุมชนและชุมชนใกล้เคียง
- ลูกค้าธุรกิจที่ต้องการสนับสนุนชุมชนแบบยั่งยืน
- กลุ่มลูกค้าออนไลน์จากแพลตฟอร์มต่างๆ

คุณค่าสินค้าหรือบริการ

Value Propositions (VP)

- สนับสนุนสินค้าจากวัตถุดิบภายในชุมชน
- สร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าในชุมชน
- สร้างชุมชนให้มีรายได้เพิ่มขึ้นที่ยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยกวน แม่ทองผิว

ออนไลน์ : สับปะรดกวน กล้วยกวนแม่ทองผิว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์



ต.หนองตาแต้ม อ.ปรางบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบสุญญาภาค

รายละเอียด : น้ำหนักสุทธิ 150 กรัมกล้วยอบสุญญาภาค ผลิตภัณฑ์OTOP จากตำบลหนองตาแต้ม จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผลิตจากกล้วยน้ำว้าที่อุดมไปด้วยแร่ธาตุ ให้แคลเซียมและพลังงานสูงพร้อมประโยชน์อื่นๆอีกมากมายที่ต่อสุขภาพและคุณค่าอาหารสูง ด้วยเหตุนี้กล้วยอบสุญญาภาคจึงกลายเป็นอาหารทานเล่นที่ดีและมีประโยชน์ เหมาะกับคนรักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการใช้ความร้อน

สื่อช่องทางออนไลน์

เทคโนโลยีการถนอมอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กล้วยในท้องตลาดมีอยู่เป็นจำนวนมากและระยะเวลาในการเก็บรักษาสั้น จึงทำให้เกษตรกรนำกล้วยที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นการเพิ่มระยะเวลาในการเก็บรักษา เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ รวมถึงเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้บริโภคอีกด้วย แต่ปัญหาที่พบคือ การที่จะทำให้ผู้บริโภคสนใจนั้นยากเพราะในท้องตลาดมีสินค้าชนิดนี้อยู่เป็นจำนวนมากและผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ก็มีบรรจุภัณฑ์ที่คล้ายคลึงกัน ทางทีม U2T ตำบลหนองตาแต้มจึงมีความคิดที่จะเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ของกล้วยอบสุญญาภาคที่มีอยู่ในตำบลหนองตาแต้มให้มีความน่าสนใจ ทันสมัยมากขึ้น และพัฒนาในเรื่องของสัญลักษณ์สินค้าให้น่าดึงดูด รวมถึงการเพิ่มรสชาติของผลิตภัณฑ์ ให้ผู้บริโภคได้มีทางเลือกที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น โดยทางทีม U2T ได้มีการวางแผนการ

Business Model ผลิตภัณฑ์กล้วยอบสุญญาภาค ตำบลหนองตาแต้ม จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

1. ที่มาของวัตถุดิบ/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ในชุมชนมีเกษตรกรเพาะปลูกกล้วยน้ำว้าเป็นจำนวนมากจึงมีการนำกล้วยน้ำว้าแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เป็นกล้วยอบสุญญาภาค เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าให้แก่ชุมชนและส่งเสริมผลิตภัณฑ์เศรษฐกิจ BCG ของพื้นที่

2. ผลิตภัณฑ์/บริการของคุณคือ

การเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าทางการเกษตรในชุมชนด้วยการแปรรูปและเพิ่มเติมรสชาติให้มี

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :-

ออนไลน์ :- U2T ตำบลหนองตาแต้ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.หนองตาแต้ม อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แพนมจิ้งหรีด

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ใช้วัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นเพื่อเพิ่มมูลค่าจิ้งหรีดและเป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ไม่เคยทำมาก่อนโดยคิดค้นสูตรให้มีรสชาติเหมาะสมกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคสมัยปัจจุบัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการยืดอายุการเก็บรักษาของอาหาร

เทคโนโลยีการใช้ถุงสุญญากาศในการบรรจุภัณฑ์

การจัดจำหน่ายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Business Model ผลิตภัณฑ์แพนมจิ้งหรีด ตำบลหนองตาแต้ม จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

1. ที่มาของวัตถุดิบ/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ตำบลหนองตาแต้มมีการเพาะเลี้ยงจิ้งหรีดที่เป็นผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่มีปริมาณมากเพื่อให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นและเพื่อเป็นการพัฒนาและส่งเสริมและผลักดันเศรษฐกิจ BCG ของพื้นที่จึงนำจิ้งหรีดมาแปรรูปผลิตภัณฑ์ใหม่ให้มีการบริโภคเพิ่มมากขึ้นและเป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้น
 2. ผลิตภัณฑ์/บริการของคุณคือ
การเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตรในชุมชนด้วยการแปรรูปจิ้งหรีดเป็นผลิตภัณฑ์แพนมจิ้งหรีดที่มีคุณค่าทางโภชนาการ และพัฒนาตราสัญลักษณ์และบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ที่ถูกสุขลักษณะและสามารถยืดอายุการเก็บรักษาและคงความสดใหม่ของอาหาร อยู่ได้นานกว่าท้องตลาด
 3. ขยายให้
ประชาชนทั้งในและนอกพื้นที่
 4. ช่องทางการจัดจำหน่าย/การตลาด
- 1) ออนไลน์
 - 2) ออฟไลน์
5. แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ
 - 1) การพัฒนาตราสัญลักษณ์และบรรจุภัณฑ์ใหม่ (แบบสุญญากาศ)
 - 2) ขยายช่องทางการจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,482

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลหนองตาแต้ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ประจวบคีรีขันธ์ อ.เมืองประจวบคีรีขันธ์ จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แม่นวนขนุนทอดกรอบ

รายละเอียด : ขนุนทอดกรอบรสชาติต่างๆ ได้แก่ รสออริจินัลหวานเค็ม และป้าก้าโดย
ขนุนทอดกรอบนี้จะมีคุณภาพ และความกรอบที่พอดีจึงสำหรับการนำไปเป็นขนมกินเล่น
และของฝากเหมาะ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้คอมพิวเตอร์ในการจำหน่าย

พัฒนาแบบบรรจุภัณฑ์

การยืดอายุสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ทางสมาชิกตำบลประจวบจะพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้กับร้านค้า และโปรโมทสินค้า
ผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น facebook เพื่อเพิ่มยอดขาย ,ขยายฐานลูกค้า รวมทั้งทำให้ลูกค้า
ใหม่รู้จักแบรนด์แม่นวนขนุนทอดกรอบเพิ่มขึ้น ซึ่งการมีfacebook จะช่วยสร้างประสบการณ์ที่
ดีต่อลูกค้าในการซื้อสินค้า เพิ่มความน่าเชื่อถือ อำนวยความสะดวกในการค้นหาและซื้อสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ประจวบคีรีขันธ์ อ.เมืองประจวบคีรีขันธ์ จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แกนสับประดอบแห้ง

รายละเอียด : เป็นการนำแกนสับประดามาแปรรูปในรูปแบบอบแห้ง ซึ่งมีรสเปรี้ยวอมหวาน เคี้ยวเพลิน เหมาะกับทุกเพศทุกวัย และสามารถนำไปเป็นของฝากได้

05 : แผนธุรกิจ

ทางสมาชิกตำบลประจวบจะพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้กับร้านค้า และโปรโมทสินค้า ผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น facebook เพื่อเพิ่มยอดขาย ,ขยายฐานลูกค้า รวมทั้งทำให้ลูกค้าใหม่รู้จักแบรนด์เดอร์ ของดีเมืองประจวบเพิ่มขึ้น ซึ่งการมีfacebook จะช่วยสร้างประสบการณ์ที่ดีต่อลูกค้าในการซื้อสินค้า เพิ่มความน่าเชื่อถือ อำนวยความสะดวกในการค้นหาและซื้อสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้คอมพิวเตอร์ในการจำหน่ายสินค้า
ยึดอายุสินค้า
การพัฒนาpackaging

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65010351 : ส่งเสริมศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนตามแนวคิด BCG ตำบลไร่เก่า อำเภอสามร้อยยอด จังหวัด
ประจวบคีรีขันธ์



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์



ต.ไร่เก่า อ.สามร้อยยอด จ.ประจวบคีรีขันธ์



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพรใบเตยหอม

รายละเอียด : - เป็นไข่เค็มที่ผลิตในชุมชน เป็นกลิ่นสมุนไพรใบเตยหอม - สามารถเลือกทานได้ เมื่อถึงไข่ 7 วัน เป็นไข่ดาว 10 วัน เป็นไข่เค็ม - สามารถเก็บไว้ได้นานประมาณ 2 สัปดาห์ - ะลอมทรงจุก ใช้บรรจุไข่เค็ม จำนวน 3 ฟอง- ขนาดของกันชะลอมกว้าง 4 นิ้ว สูง 4 นิ้ว

05 : แผนธุรกิจ

ด้วยในปัจจุบันที่มีไข่เค็มจำนวนมาก เราจึงนำไข่เค็มมาเพิ่มมูลค่าหรือต่อยอดให้กับตัวผลิตภัณฑ์ด้วยการแปรรูปเป็นไข่เค็มสมุนไพรใบเตยหอม ซึ่งใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านในการถนอมอาหารที่มีมาอย่างยาวนาน โดยการเพิ่มรสชาติความอร่อย สด สะอาด สามารถนำมาขายเป็นของฝาก ต.ไร่เก่า อ.สามร้อยยอด จ.ประจวบคีรีขันธ์ มีรูปแบบของแพ็คเกจที่ทำมาจากวัสดุธรรมชาติ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เป็นการส่งเสริมให้เกิดธุรกิจของตนเองภายในชุมชน เพื่อที่จะผลิตสินค้าที่มีคุณภาพออกสู่ตลาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์
เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์
พัฒนาช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบ Platform Online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านน้องเค็ก
ออนไลน์ : ร้านน้องเค็ก ขนบปิงชีสเชค ฝัสนี้ แปรรูป
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65014285 : ส่งเสริมศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนตามแนวคิด BCG ตำบลไร้เก่า อำเภอสามร้อยยอด จังหวัด
ประจวบคีรีขันธ์



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์



ต.ไร้เก่า อ.สามร้อยยอด จ.ประจวบคีรีขันธ์



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สับประรดกวนมัดรวม

รายละเอียด : - ผลิตภัณฑ์ที่เป็นรูปทรงข้าวต้มมัดจิ๋ว ห่อโดยใช้วัสดุจากธรรมชาติ -
สามารถเก็บไว้ได้นาน - ไม่ใส่สี /ใส่สารกันบูด - น้ำหนัก 350 กรัม / ห่อ
ให้เลือก

05 : แผนธุรกิจ

ด้วยในปัจจุบันที่ ต.ไร้เก่า อ.สามร้อยยอด จ.ประจวบคีรีขันธ์ มีสับประรดจำนวนมาก เราจึงนำ
สับประรดที่เหลือจากการขายนำมาเพิ่มมูลค่าหรือต่อยอดให้กับตัวผลิตภัณฑ์ด้วยการแปรรูป
เป็นสับประรดกวน โดยการเพิ่มรสชาติความอร่อย สด สะอาด สามารถนำมาขายเป็นของฝาก
ที่ไร้เก่า อ.สามร้อยยอด จ.ประจวบคีรีขันธ์ได้ โดยมีต้นทุนที่ต่ำ สามารถทำกำไรได้ดี มีการ
พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่ มีการพัฒนาต่อยอดสับประรดกวนธรรมดาให้เป็นสับประรดกวน
กระเทียม เพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภค อีกทั้งสร้างความแตกต่าง และเพิ่มมูลค่าให้กับตัว
ผลิตภัณฑ์ในการใช้วัสดุจากธรรมชาติมาพัฒนาบรรจุภัณฑ์มาใช้ให้เกิดประโยชน์ให้มากที่สุด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์
พัฒนาบรรจุภัณฑ์
พัฒนาช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านคุณยาย
ออนไลน์ : ร้านยายขายขนมทอด/สับประรดกวน ขายปลีก ส่ง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ไร่ใหม่ อ.สามร้อยยอด จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนทอดกรอบรสดั้งเดิม

รายละเอียด : ขนทอดกรอบรสดั้งเดิม

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตขนทอดกรอบรสดั้งเดิม ออกแบบบรรจุภัณฑ์ วางแผนการตลาดทั้งแบบออนไลน์และตลาดขายตรง จัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 80,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การคัดแยกขนุน

การทอด

การปรับปรุงรสชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ไร่ใหม่ อ.สามร้อยยอด จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนุนทอดกรอบรสป่าปรัก้า

รายละเอียด : ขนุนทอดกรอบรสป่าปรัก้า

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตขนุนทอดกรอบรสป่าปรัก้า ออกแบบบรรจุภัณฑ์ วางแผนการตลาดทั้งแบบออนไลน์และตลาดขายตรง จัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 65,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การคัดแยกขนุน

การทอด

การปรับปรุงรสชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ศาลาล้อย อ.สามร้อยยอด จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะพร้าวแก้วสมุนไพร

รายละเอียด : ใช้มะพร้าวน้ำหอมเกรด A ใช้สีธรรมชาติ รสชาติถูกใจ ราคาไม่แพง ไม่ใส่สารกันบูด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การคิดแยกมะพร้าว
การใช้คลื่นไมโครเวฟในการทำความร้อน
การบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตมะพร้าวแก้วสมุนไพร ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่วางแผนการตลาดทั้งแบบออนไลน์และตลาดขายตรงจัดจำหน่ายผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ศาลาล้อย อ.สามร้อยยอด จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สาลี่มะพร้าวกรอบ

รายละเอียด : สาลี่มะพร้าวกรอบใช้มะพร้าวน้ำหอมเกรดA ใช้สูตรรสชาติรสชาติถูกใจ
ราคาไม่แพง ไม่ใส่สารกันบูด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การบรรจุภัณฑ์
การคัดแยกเกรดมะพร้าว
การทำความร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตสาลี่มะพร้าวกรอบ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ วางแผนการตลาด จัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 65,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ศีลาลอย อ.สามร้อยยอด จ.ประจวบคีรีขันธ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงกวน

รายละเอียด : มะม่วงกวนอร่อย

05 : แผนธุรกิจ

วางแผนการผลิตมะม่วงกวน การผลิต การออกแบบบรรจุภัณฑ์ วางแผนการตลาด การจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การบรรจุ

เทคโนโลยีการทำความร้อน

การแปรรูป

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 70,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ศีลาลอย อ.สามร้อยยอด จ.ประจวบคีรีขันธ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงแช่อิ่ม

รายละเอียด : มะม่วงแช่อิ่ม

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตมะม่วงแช่อิ่ม ออกแบบบรรจุภัณฑ์ วางแผนการตลาดทั้งแบบออนไลน์และตลาดขายตรง จัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 80,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การหมัก

การดอง

การผสม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ทับใต้ อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บรรจุภัณฑ์สำหรับสมุนไพรสด ชุมชนบ้านทับใต้

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพรต้องห่อผ้าปิดสนิทรูปทรงต่าง ๆ ภายในบรรจุสมุนไพรสดหรือแห้งหลายชนิดรวมกัน กรณีทำเป็นรูปทรงกลมปลายผ้าต้องรวมแล้วมัดให้แน่น ทำเป็นตามจับ ต้องมีกลิ่นหอมของน้ำมันหอมระเหยของสมุนไพรที่ใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Less is more เรียบแต่ดี

New form of existing product ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิมแต่ปรับเปลี่ยนรูปแบบใหม่

universal design บรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบมาแล้วสามารถใช้ได้กับทุกเพศทุกวัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของโครงการพัฒนบรรจุภัณฑ์สมุนไพรสด ชุมชนบ้านทับใต้ จำแนกได้จากการใช้ Business model canvas (BMC)

1. กลุ่มลูกค้าคือ กลุ่มผู้รักสุขภาพและอนุรักษ์ภูมิปัญญาชาวบ้าน ชื่นชอบสมุนไพรบำบัดรักษาโรค และโรงพยาบาลที่อยู่ใกล้เคียง โรงแรมต่าง ๆ รวมถึงนักท่องเที่ยว หรือผู้ใช้บริการสปา
2. คุณค่าของสินค้าและบริการ เพื่อสร้างภาพลักษณ์และมูลค่าของสินค้า
3. ช่องทางการจัดจำหน่าย มีหน้าร้าน , Shopee , Lazada , Facebook และผ่านแพลตฟอร์มเว็บไซต์
4. คุณภาพของสินค้าในส่วนของคุณภาพบรรจุภัณฑ์ มีรูปแบบที่สวยงามน่าดึงดูด และคุณภาพของสินค้าทำให้เกิดการใช้สินค้าและบริการต่อเนื่อง รวมถึงบอกต่อ
5. โครงสร้างรายได้ มาจาก 2 ช่องทาง คือ ออนไลน์ ออนไลน์
6. ทรัพยากร มีทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรการเงิน ทรัพยากรวัสดุ
7. กิจกรรมที่ขับเคลื่อนธุรกิจ คือการลงพื้นที่สำรวจกลุ่มลูกค้า สร้างโปรโมชันลดราคาต่าง ๆ ให้กับลูกค้า
8. คู่ค้า คือ โรงพยาบาลที่อยู่ใกล้เคียง โรงแรมต่าง ๆ หรือผู้เปิดธุรกิจบริการสปา
9. ค่าใช้จ่าย คือ ค่าออกแบบบรรจุภัณฑ์ ค่าขึ้นแบบบรรจุภัณฑ์ และค่าพิมพ์บรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65014975 : โครงการส่งเสริมภาพลักษณ์สินค้าสมุนไพรลูกประคบกับได้ (Rebranding)

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ทับใต้ อ.ห้วยหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ส่งเสริมภาพลักษณ์สินค้าสมุนไพรลูกประคบ กับได้
รายละเอียด : ออกแบบชื่อและโลโก้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรลูกประคบ(กับได้) เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์สินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

universal design บรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบมาแล้วสามารถใช้ได้กับทุกเพศทุกวัย
New form of existing product ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิมแต่ปรับเปลี่ยนรูปแบบใหม่
Less is more เรียบแต่ดี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของโครงการพัฒนาปรับปรุงแบรนด์สินค้าสมุนไพรลูกประคบ ชุมชนบ้านทับใต้
จำแนกโดยใช้ Business model canvas (BMC)
1. กลุ่มลูกค้าคือ กลุ่มผู้รักสุขภาพและอนุรักษ์ภูมิปัญญาชาวบ้าน ชื่นชอบสมุนไพรบำบัดรักษาโรค และโรงพยาบาลที่อยู่ใกล้เคียง โรงแรมต่าง ๆ รวมถึงนักท่องเที่ยว หรือผู้ใช้บริการสปา
2. คุณค่าของสินค้าและบริการ เพื่อสร้างภาพลักษณ์และมูลค่าของสินค้า
3. ช่องทางการจัดจำหน่าย มีหน้าร้าน , Shopee , Lazada , Facebook และผ่านแพลตฟอร์มเว็บไซต์
4. คุณภาพของสินค้าในส่วนของคุณภาพบรรจุภัณฑ์ มีรูปแบบที่สวยงามน่าดึงดูด และคุณภาพของสินค้าทำให้เกิดการใช้สินค้าและบริการต่อเนื่อง รวมถึงบอกต่อ
5. โครงสร้างรายได้ มาจาก 2 ช่องทาง คือ ออนไลน์ ออนไลน์
6. ทรัพยากร มีทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรการเงิน ทรัพยากรวัสดุ
7. กิจกรรมที่ขับเคลื่อนธุรกิจ คือการลงพื้นที่สำรวจกลุ่มลูกค้า สร้างโปรโมชันลดราคาต่าง ๆ ให้กับลูกค้า
8. คู่ค้า คือ โรงพยาบาลที่อยู่ใกล้เคียง โรงแรมต่าง ๆ หรือผู้เปิดธุรกิจบริการสปา
9. ค่าใช้จ่าย คือ ค่าออกแบบโลโก้ ค่าปรับปรุงแบรนด์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.บึงนคร อ.ห้วยหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยแช่

รายละเอียด : กล้วยหักทุกชิ้นให้มีลักษณะเป็นแท่งคล้ายเฟรนช์ฟรายด์ กอดกรอบและเคลือบด้วยซอสปรุงรสกล้วยแช่ บรรจุในขวดโหลพลาสติกมีฝาปิด แปะโลโก้แบรนด์ "กล้วยแช่"

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

05 : แผนธุรกิจ

1.การขายชื่อของเราจะนำเสนอผ่านสื่อออนไลน์เพื่อติดตามและเข้าถึงได้ง่ายมากขึ้นโดยเพจ facebook และ instagram ชื่อ อะไรอะไรก็กล้วย by บึงนคร
2.ไปรษณีย์ผ่านร้านค้าในตำบลบึงนครและใกล้เคียงหรือลูกค้าประจำที่ซื้อสินค้าของตำบลอยู่แล้ว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 80,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สุนันทา

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบล บึงนคร อำเภอ ห้วยหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บึงนคร อ.ห้วยหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนุนซึ่ง

รายละเอียด : ขนุนผ่านเป็นแผ่นบาง ทอดกรอบปรุงรสด้วยเกลือ บรรจุในซองซีลล็อก แพ-
โลโก้แบรนด์ "ใครไม่ทอดขนุนทอด"

05 : แผนธุรกิจ

1.การขายชื่อของเราจะนำเสนอผ่านสื่อออนไลน์เพื่อติดตามและเข้าถึงได้ง่ายมากขึ้นโดยเพจ facebook และ instagram ชื่อ อะไรอะไรก็กล้วย by บึงนคร
2.โปรโมทผ่านร้านค้าในตำบลบึงนครและใกล้เคียงหรือลูกค้าประจำที่ซื้อสินค้าของตำบลอยู่แล้ว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 80,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สุนันทา

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบล บึงนคร อำเภอ ห้วยหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65014729 : การออกแบบและพัฒนาต้นแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าประเภทผ้าทอมือ



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์



ต.หนองแก อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บรรจุภัณฑ์สำหรับผ้าทอมือของศูนย์หัตถกรรมบ้านเขาเต่า

รายละเอียด : ออกแบบและพัฒนาต้นแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าประเภทผ้าทอมือรูปแบบใหม่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Illustrator

Photoshop

Chatfesk

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas (BMC) การออกแบบและพัฒนาต้นแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าประเภทผ้าทอมือ

1.กลุ่มคนทำงาน ผู้สูงอายุ นักท่องเที่ยว

2.ออกแบบและพัฒนาต้นแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าประเภทผ้าทอมือในรูปแบบใหม่

3.มีหน้าร้านและช่องทางออนไลน์(Shopee)

4.การออกแบบและพัฒนาต้นแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าประเภทผ้าทอมือให้น่าสนใจดูทันสมัย

5.รายได้จากหน้าร้านและช่องทางออนไลน์(Shopee)

6.ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าแรงงาน ค่าสร้างชิ้นงาน

7.ทีมออกแบบ ภาพลักษณ์ของแบรนด์

8.การออกแบบและพัฒนาต้นแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าประเภทผ้าทอมือ

9.ทีมงานศูนย์หัตถกรรมบ้านเขาเต่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 70,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65015061 : โครงการส่งเสริมภาพลักษณ์สินค้าผ้าทอมือเขาเต่า (Rebranding)

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.หนองแก อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ส่งเสริมภาพลักษณ์สินค้าผ้าทอมือของศูนย์หัตถกรรมบ้านเขาเต่า (Rebranding)

รายละเอียด : ออกแบบชื่อแบรนด์และโลโก้ของสินค้าของศูนย์หัตถกรรมบ้านเขาเต่าในรูปแบบใหม่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Illustrator

Photoshop

Chatdesk

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas (BMC) โครงการส่งเสริมภาพลักษณ์สินค้าผ้าทอมือเขาเต่า (Rebranding)

- 1.กลุ่มคนทำงาน ผู้สูงอายุ นักท่องเที่ยว
- 2.ออกแบบชื่อแบรนด์และโลโก้ของสินค้า(ผ้าทอมือเขาเต่า)
- 3.มีหน้าร้านและช่องทางออนไลน์(Shopee)
- 4.ออกแบบชื่อแบรนด์และตัวโลโก้ที่น่าสนใจ
- 5.รายได้จากหน้าร้านและช่องทางออนไลน์(Shopee)
- 6.ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าแรงงาน
- 7.ทีมออกแบบ ภาพลักษณ์ของแบรนด์
- 8.ออกแบบแบรนด์สินค้าใหม่
- 9.ทีมงานศูนย์หัตถกรรมบ้านเขาเต่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 70,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์



ต.หนองพลับ อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หม่อง

รายละเอียด : จากเดิมที่เป็นน้ำมันสมุนไพรบรรจุขวดธรรมดาจะพัฒนาเป็นรูปแบบมาหม่องครีมเจลและน้ำมันหอมระเหยที่มีสีส้มและแพคเกจจิ้งที่สวยงาม ดูแล้วน่าใช้น่าพกพาสามารถใช้ได้ทุกวัย สามารถพกติดกระเป๋าได้สะดวก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาทางด้านการตลาดเพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ให้ได้มากยิ่งขึ้น
การพัฒนาออกแบบหน้าตาของผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้ใช้งานง่าย เข้ากับยุคสมัย
เทคโนโลยีการสกัดสารสำคัญในสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

น้ำมันสมุนไพรไพร เป็นภูมิปัญญาชาวบ้านในพื้นที่ตำบลหนองพลับ ซึ่งมีการสกัดเอาสารสำคัญในสมุนไพรมาใช้ประโยชน์ มีการบรรจุขวดขายบ้างตามโอกาสที่มั่งงานในพื้นที่ตำบลหนองพลับ แต่ยังไม่ได้มีการผลิตสินค้าที่เป็นรูปธรรม ทางโครงการ น2tพื้นที่ตำบลหนองพลับ จะช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากน้ำมันสมุนไพรให้อยู่ในรูปที่ใช้งานง่ายเช่น ยาหม่องสมุนไพร น้ำมันหอมระเหย ให้เป็นสินค้าที่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน ทำการพัฒนาแพคเกจจิ้ง ให้มีความทันสมัย น่าใช้ ถูกใจผู้บริโภคในยุคสมัยปัจจุบัน รวมถึงจัดทำช่องทางการขายออนไลน์ต่างๆเพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน โดยดำเนินงานตามแผนธุรกิจ business model canvas ร่วมกับ BCG Economy Model

Key Partners

- บริษัท ผลิตสารขึ้นรูปปรุงแต่งยาหม่อง
- บริษัท แพคเกจ
- ร้านค้าตัวแทน
- บริษัทโลจิสติกส์
- บริษัทในการจัดจำหน่ายทางออนไลน์

Key Activities

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.หนองพลับ อ.ห้วยหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สับปะรดกวน แคนดี้

รายละเอียด : จะเป็นสับปะรดกวนที่มีการขึ้นรูปและพัฒนาแพคเกจจิ้งใหม่ ให้มีความดึงดูด น่าสนใจ น่าซื้อเหมาะแก่การเป็นของฝาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการถนอมอาหาร และเทคโนโลยีการบรรจุอาหาร

การใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆที่มีในปัจจุบันช่วยในการขาย

พัฒนา Packaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

สับปะรดกวนเป็นสินค้าที่มีขายกันโดยทั่วไปตำบลหนองพลับ ซึ่งสับปะรดมีการปลูกกันแพร่หลายในพื้นที่ ทำให้เป็นข้อได้เปรียบด้านวัตถุดิบที่หาง่ายราคาถูก ซึ่งรูปแบบสินค้าและการขายยังคงเป็นรูปแบบกวนแล้วใส่กล่องพลาสติกวางขายข้างทาง ซึ่งทางโครงการจะเข้ามาพัฒนาหน้าตาของสับปะรดกวนใหม่โดยจะผลิตสับปะรดกวนที่มีรสชาติที่หวานกำลังดี มีรูปร่างหน้าตาที่น่ารับประทานมากขึ้น รวมถึงแพคเกจจิ้งที่สวยงาม เพื่อดึงดูดลูกค้า เหมาะแก่การเป็นของฝากที่ระลึก เพื่อให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งจะมีการขยายช่องทางการจำหน่ายให้มากยิ่งขึ้น จากขายตามข้างถนน จะต้องเข้าสู่ช่องทางออนไลน์ต่างๆ อาทิ ซอปปี้ ลาซาด้าออนไลน์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากยิ่งขึ้น โดยดำเนินงานตามแผนธุรกิจ business model canvas ร่วมกับ BCG Economy Model

SUPPLIERS

- เกษตรกรสับปะรด
- บริษัทแพคเกจ
- ผู้จัดทำแม่พิมพ์
- ส่งโลจิสติกส์
- บริษัทในการจัดจำหน่ายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



๓.หัวหิน อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์



ប័ណ្ណភិត

5 AU



ປະຊາຊນ

4 AU



อาจารย์

1 AU

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำสมุนไพรพร้อมดื่มหัวหิน

รายละเอียด : ทำจากสมุนไพรพื้นบ้านมีปริมาณ 250 มิลลิตร

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มช่องทางการขายในออนไลน์ ทำการช่วยโปรโมทในเพจ U2T หัวหิน และกลุ่มพลเมืองหัวหิน
เนื่องจากเขขายแบบออฟไลน์อย่างเดียว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Adobe Illustrator

Lazada

shopee

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.หัวหิน อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกากหมูหัวหิน

รายละเอียด : เป็นการเอากากหมูมาคลุกกับหอมเจียวและกระเทียมเจียว แล้วทำการปรุงรส มีปริมาณ 200 กรัม ราคา 120 บาท และปริมาณ 100 กรัม ราคา 65 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Adobe Illustrator

shopee

Facebook Page

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มช่องทางการขายในออนไลน์ ทำการช่วยโปรโมทในเพจ U2T หัวหิน และกลุ่มพลเมืองหัวหิน เนื่องจากเขายขายแบบออนไลน์อย่างเดียว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.หินเหล็กไฟ อ.ห้วยหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกไก่กรอบต้มยำ- The Valcano

รายละเอียด : น้ำพริกไก่กรอบต้มยำ น้ำพริกภูเขาไฟ - The Valcano หอมเครื่องสมุนไพร ตะไคร้ ใบมะกรูด หัวหอม การผลิตทำสดใหม่ สะอาดรับประทานความอร่อยแน่นอน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อทำให้เกิดการบริการที่มีรูปแบบหลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

การใช้เครื่องจักรที่ทันสมัยที่สามารถช่วยในการผลิตตัวสินค้าให้สินค้าอยู่ในมาตรฐานการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การจัดการแผนธุรกิจมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปวิเคราะห์การวางแผนยอดขายเพิ่มมากขึ้นและวิเคราะห์การวางแผนพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของน้ำพริกภูเขาไฟ The Valcano เพื่อที่จะขยายการตลาดและสร้างบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับและน่าสนใจมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลหินเหล็กไฟ

ออนไลน์ : U2T ตำบลหินเหล็กไฟ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.หินเหล็กไฟ อ.ห้วยหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกคางกุ้งกรอบ - The Valcano

รายละเอียด : น้ำพริกคางกุ้งกรอบ น้ำพริกภูเขาไฟ - The Valcano หอมเครื่องสมุนไพร ตะไคร้ ใบมะกรูด หัวหอม การผลิตทำสดใหม่ สะอาดรับประทานความอร่อยแน่นอน

05 : แผนธุรกิจ

การจัดการแผนธุรกิจมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปวิเคราะห์กิจการแผนยอดขายและบรรจุภัณฑ์ของน้ำพริกภูเขาไฟ The Valcano เพื่อที่จะขยายการตลาดและสร้างบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับและน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีหรือนวัตกรรม การใช้เครื่องจักรที่ทันสมัยที่สามารถช่วยในการผลิตตัวสินค้าให้สินค้าอยู่ในมาตรฐานการผลิต
การใช้เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อทำให้เกิดการบริการที่มีรูปแบบหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลหินเหล็กไฟ

ออนไลน์ : U2T ตำบลหินเหล็กไฟ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65011827 : โครงการมหาวิทยาลัยสู่ตำบล U2T for BCG ตำบลเขาย้อย อำเภอเขาย้อย จังหวัดเพชรบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.เขาย้อย อ.เขาย้อย จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ของใช้ของที่ระลึก ศูนย์วัฒนธรรมไทยทรงดำ เขาย้อย
รายละเอียด : ของใช้ของที่ระลึก ไทยทรงดำ เสื้อ-กระเป๋-กางเกง ที่แสดงถึงอัตลักษณ์ชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาสินค้าและบรรจุภัณฑ์ สำหรับของที่ระลึก ศูนย์วัฒนธรรมไทยทรงดำ เขาย้อย และจัดทำช่องทางการส่งเสริมการขายและการขายออนไลน์ด้วย FB / IG

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์วัฒนธรรมไทยทรงดำเขาย้อย เพชรบุรี
ออนไลน์ : ศูนย์วัฒนธรรมไทยทรงดำเขาย้อย เพชรบุรี
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Sustainable packaging
ทุนทางวัฒนธรรม
Creative economy

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65011999 : โครงการมหาวิทยาลัยสู่ตำบล U2T for BCG ตำบลเขาชัย อำเภอบางบาล จังหวัดเพชรบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.เขาชัย อ.เขาชัย จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาละแม และขนมหวานอื่นๆ

รายละเอียด : พัฒนารัฐภัณฑ์รวม เพื่อการแม่สูตรดั้งเดิมเพชรบุรี และขนมหวานอื่นๆ

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนารัฐภัณฑ์เพื่อเป็นบรรจภัณฑ์รวม สำหรับสินค้าที่หลากหลายของผู้ประกอบการ และบรรจภัณฑ์สำหรับกาละแมซึ่งเป็นสินค้าหลัก พร้อมจัดทำช่องทางการส่งเสริมการขายและขายในรูปแบบออนไลน์ อาทิ FB / IG

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กาละแมเพชรยังยืน

ออนไลน์ : เพชรยังยืน กาละแมแม่เกิด เพชรบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Sustainable packaging

ทุนทางวัฒนธรรม

Creative economy

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.สามพระยา อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผลไม้

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่สามารถผลิตได้ในครัวเรือน และมีส่วนผสมจากผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น โดยเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์จากเกษตรกรในท้องถิ่น และมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเป็นสร้างมูลค่าสร้างรายได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาวัตถุดิบ คุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์

อบรมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบออนไลน์

การแปรรูปวัตถุดิบท้องถิ่นให้เกิดความคุ้มค่า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์ : รับซื้อผลไม้จากชาวบ้าน ซึ่งเป็นผลผลิตจากเกษตรกรในท้องถิ่น เพื่อสร้างรายได้ให้ชาวบ้าน
สินค้า : ผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้
ขายให้ใคร : กลุ่มคนรักสุขภาพ / นักท่องเที่ยว / ประชาชนทั่วไป
ช่องทางการจำหน่าย : 1. หน้าร้าน - ร้านสินค้าชุมชน/ของฝาก
2. จำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ค ไลน์ เป็นต้น
แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ : น้ำผลไม้
จุดแข็ง : 1. วัตถุดิบที่นำมาใช้ เป็นวัตถุดิบที่ดี มีคุณภาพ และปลอดภัย เพราะมาจากเกษตรกรโดยตรง
2. เน้นการใช้ผลผลิตที่มาจากชุมชน ซึ่งมีราคาไม่แพง สามารถตั้งราคาเพื่อแข่งขันได้ เมื่อเทียบกับสมุนไพรนำเข้า
3. มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความดึงดูด น่าใช้ และทันสมัย วิธีการสร้างรายได้ : ชื่อวัตถุดิบ นำมาผลิต และจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สามพระยาตั้ง

ออนไลน์ : U2T มหาวิทยาลัยสุโขทัย ตำบลสามพระยา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.สามพระยา อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำสมุนไพร

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่สามารถผลิตได้ในครัวเรือน และมีส่วนผสมจากผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น โดยเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์จากเกษตรกรในท้องถิ่น และมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเป็นสร้างมูลค่าสร้างรายได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปวัตถุดิบท้องถิ่นให้เกิดความคุ้มค่า

พัฒนาวัตถุดิบ คุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์

อบรมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์ : รับซื้อสมุนไพร ซึ่งเป็นผลผลิตจากเกษตรกรในท้องถิ่นเพื่อสร้างรายได้ให้ชาวบ้าน
สินค้า : ผลิตภัณฑ์น้ำสมุนไพร
ขายให้ใคร : กลุ่มคนรักสุขภาพ / นักท่องเที่ยว / ประชาชนทั่วไป
ช่องทางการจำหน่าย :
1. ร้านค้า - ร้านสินค้าชุมชน/ของฝาก
2. จำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น เพจบุ๊ก ไลน์ เป็นต้น
แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ : น้ำสมุนไพร
จุดแข็ง :
1. วัตถุดิบที่นำมาใช้ เป็นวัตถุดิบที่ดี มีคุณภาพ และปลอดภัย เนื่องจากนำมาจากเกษตรกรโดยตรง
2. เน้นการใช้ผลผลิตที่มาจากชุมชน ซึ่งมีราคาไม่แพง สามารถตั้งราคาเพื่อแข่งขันได้ เมื่อเทียบกับสมุนไพรนำเข้า
3. มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความดึงดูด น่าใช้ และทันสมัย
วิธีการสร้างรายได้ : ชื่อวัตถุดิบ นำมาผลิต และจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สามพระยาตั้ง

ออนไลน์ : U2T มหาวิทยาลัยสู่ตำบล ตำบลสามพระยา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ลาดหลุมใหญ่ อ.ท่าทราย จ.เพชรบุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สับปรดอบแห้ง

รายละเอียด : สับปรดอบแห้ง

05 : แผนธุรกิจ

การผลิตสับปรดอบแห้ง ออกแบบบรรจุภัณฑ์ วางแผนการตลาดทั้งแบบออนไลน์และตลาดขายตรง จัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การคัดแยกสับปรด

การอบ

การปรับปรุงรสชาติ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 95,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.กลัดหลวง อ.ท่าช้าง จ.เพชรบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สับปะรดกวน
รายละเอียด : สับปะรดกวน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตสับปะรดกวน ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ที่วางแผนการตลาดทั้งแบบออนไลน์และตลาดขายตรง จัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การคัดแยกสับปะรด
การกวน
การปรับปรุงรสชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 90,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.เขากะปุก อ.ท่าช้าง จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ก๊วยเบรคแตก

รายละเอียด : ก๊วยเบรคแตก ก๊วยน้ำว้า สไลด์ บางๆ ทอดกรอบ ความหวาน ตามธรรมชาติ ของก๊วยย กรอบ เคี้ยว เถ้าไร ก็หยุด ไม่อยู่ อดใจไม่ไหว สมชื่อ ก๊วยเบรคแตก

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การควบคุมอุณหภูมิ

การคัดเลือกวัตถุดิบ

การบรรจุห่อ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ก๊วยเบรคแตก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.เขาระปุ่ก อ.ท่าช้าง จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยเบรกแดกรสป่าปรีก้า

รายละเอียด : กล้วยเบรกแดกรสป่าปรีก้า สไลด์ บางๆ ทอดกรอบ ความหวาน ตามธรรมชาติ ของกล้วย กล้วยกรอบ เคี้ยว เถ้าไร ก็หยุด ไม่อยู่ อดใจไม่ไหว สมชื่อ กล้วยเบรกแดก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การคัดเลือกกล้วย

การทอด

การควบคุมความร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

นำผลิตภัณฑ์กล้วยเบรกแดกรสป่าปรีก้าที่พัฒนาขึ้นในชุมชน มาออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม และจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65005948 : โครงการส่งเสริมศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนตามแนวคิด BCG ตำบลบ้านหม้อ อำเภอเมือง

จังหวัดเพชรบุรี



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์



ต.บ้านหม้อ อ.เมืองเพชรบุรี จ.เพชรบุรี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ

รายละเอียด : กล้วยฉาบ เป็นขนมประเภทของว่าง รับประทานเล่นในชุมชนมานานแล้ว เนื่องจากกล้วยเป็นต้นไม้ที่สามารถใช้ประโยชน์ได้ทุกส่วน กล้วยฉาบ เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น ที่ต้องการนำผลไม้ที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก มาแปรรูปเพื่อจะได้เก็บไว้รับประทานได้นานๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทางตลาดออนไลน์ เช่น ในเพจFacebook เป็นต้น
เพิ่มมูลค่าวัตถุดิบในท้องถิ่นและเพิ่มมูลค่าบรรจุภัณฑ์โดยพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สะดวกแก่
การบริโภคและสร้างโลโก้ร้านให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น
นำองค์ความรู้จากการอบรม หลักสูตรU2T for BCG สำหรับการเรียนรู้เพื่อการเป็นผู้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments

(ลูกค้าของเรา)

- ประชาชนทุกเพศ ทุกวัย
- กลุ่มที่ชื่นชอบรับประทานขนมขบเคี้ยว
- กลุ่มที่ชอบรับประทานผลไม้แปรรูป
- ร้านของฝาก
- นักท่องเที่ยว
- ช่องทางออนไลน์

Customer Relationships

(ความสัมพันธ์กับลูกค้า)

- ช่องทางออนไลน์ รับคำสั่งซื้อสะดวกรวดเร็ว สามารถจัดส่งสินค้าได้ภายในวันที่รับออเดอร์
- Facebook Page โพสต์ข้อมูลชัดเจน และมีแอดมินตอบ 24ชม.
- สำหรับลูกค้าที่ซื้อสินค้าในปริมาณมากๆ ร้านอาหารหรือผู้ที่รับสินค้าไปขายต่อจะสามารถซื้อสินค้าในราคาถูก ซึ่งจะขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อสินค้าในแต่ละครั้ง

Channels

(ช่องทางต่างๆ)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65006011 : โครงการส่งเสริมศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนตามแนวคิด BCG ตำบลบ้านหมือ อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.บ้านหมือ อ.เมืองเพชรบุรี จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมชั้น

รายละเอียด : ขนมชั้น เป็นขนมโบราณที่จัดอยู่ในขนมประเภทแป้ง (กึ่งแห้งกึ่งเปียก) และนิยมใช้ในงานพิธีมงคล โดยใช้วัตถุดิบท้องถิ่น เช่น น้ำตาลโตนดเป็นเข้ามาเป็นส่วนประกอบหลักและใช้สีจากวัตถุดิบธรรมชาติ เช่น ใบเตย อัญชัน มาช่วยสร้างสีสัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำองค์ความรู้จากการอบรม หลักสูตร U2T for BCG สำหรับการเรียนรู้เพื่อการเป็นผู้ประกอบการ มาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ พัฒนาระบบธุรกิจจากบรรทัดฐานที่สำเร็จรูปพลาสติกมาเป็นบรรทัดฐานที่ทำมาจากวัสดุธรรมชาติตามหลัก BCG

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- Key partners
 - เกษตรกรในชุมชน
 - ร้านค้าในพื้นที่
- Key Activities
 - เตรียมวัตถุดิบ
 - ทำขนมชั้น
 - พัฒนาระบบธุรกิจ
- Value Propositions
 - ความอร่อยของขนมชั้นที่ทำสดวันต่อวัน มีการคัดสรรวัตถุดิบที่ใช้อย่างมีคุณภาพทั้งในเรื่องของการใช้วัตถุดิบ รวมถึงการคัดสรรใหม่ น้ำตาลโตนด และการใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติมาทำสีของขนม
 - ขนมชั้นที่ส่งให้กับลูกค้าทำสดใหม่วันต่อวัน โดยไม่ใส่สารกันเสีย ซึ่งลูกค้าสามารถเก็บขนมไทยไว้ได้ 3 - 7 วัน
 - มีขนมชั้นให้เลือกหลากหลายชนิด รวมถึงมีการจัดเซตขนมชั้นเป็นชุดของขวัญในช่วงเทศกาล และโอกาสพิเศษ
 - มีบริการส่งสินค้าให้กับลูกค้าภายในพื้นที่ และต่างจังหวัด ซึ่งจะคิดอัตราค่าส่งสินค้าตามระยะทาง หรือลูกค้าสามารถมารับสินค้าได้ด้วยตนเอง

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ขุนพิทักษ์ อ.ดำเนินสะดวก จ.ราชบุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะนาวดอง/มะนาวดองน้ำผึ้ง

รายละเอียด : มะนาว ผลไม้รสเปรี้ยวจัด อุดมไปด้วยกรดอินทรีย์หลายชนิด อุดมไปด้วยกรดอินทรีย์ หลากหลายชนิดเช่น ในน้ำมะนาวมีกรดซิตริก กรดมาลิก VitC น้ำมันหอมระเหยจากผิวมะนาวมี VitA และ VitC แคลเซียมและฟอสฟอรัสสูง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้นวัตกรรมทางด้านประชาสัมพันธ์ในการขายสินค้าและบริการ

เครื่องขัดผิวมะนาวดอง

เครื่องวัดค่าPH ความเป็นกรดต่ำเบส,เครื่องวัดค่าความหวานความดัน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

-พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย
-โปรโมทผ่าน platform ออนไลน์ต่างๆ
-ปรับปรุงและพัฒนาตัวสินค้าให้ได้มาตรฐาน
-หาแหล่งวัตถุดิบในชุมชนและราคาต้นทุนต่ำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ขุนพิทักษ์ อ.ดำเนินสะดวก จ.ราชบุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากผ้าไทย

รายละเอียด : ทำจากผ้าไทยดำเนินสะดวก

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาแบบสินค้าให้ทันสมัย
บรรจุภัณฑ์โดดเด่น
การผลิตทำได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้
เครื่องมือที่ใช้ในการโปรโมทสินค้า
เครื่องผลิตผ้า(หน้ากากอนามัย)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ขุนพิทักษ์ อ.ดำเนินสะดวก จ.ราชบุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วัสดุเพาะปลูกจากมะพร้าว

รายละเอียด : - ขุยมะพร้าว/ กาบมะพร้าว/ ใยมะพร้าว วัสดุเพาะปลูกจากมะพร้าว- ขุยมะพร้าวผสมดินเพื่อทำการเพาะปลูก มีส่วนช่วยในการดูดซับน้ำ ดินเก็บความชื้นได้นาน ดินไม่แห้งง่าย- กาบมะพร้าว ผสมดินปลูกต้นไม้ รองก้นกระถาง อุ่นน้ำได้ดีเก็บความชื้นได้นาน- ใยมะพร้าว คลุมดิน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การโปรโมทผ่านsocial media

เครื่องวัดความเป็นกรดด่าง

นวัตกรรมการผลิตขุยมะพร้าว กาบมะพร้าว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1. Value proposition
 - ประโยชน์ต่อผู้เพาะปลูก
 - วัตถุดิบในท้องถิ่น
 - ลดอัตราของเสีย
 - สร้างรายได้ให้กับชุมชน
2. Customer segment
 - เกษตรกร
 - ลูกค้าออนไลน์/ออฟไลน์
 - ผู้ที่สนใจใช้เพาะปลูกต้นไม้
3. Distribution channels
 - ผ่านสื่อออนไลน์social media
 - สถานที่ร้านค้าในชุมชนตำบลขุนพิทักษ์
 - การบอกปากต่อปากของลูกค้า
4. Customer relationships
 - รับประกันสินค้า
 - ส่งสินค้าทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ทำนั้ด อ.ดำเนินสะดวก จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมะพร้าว

รายละเอียด : น้ำมะพร้าวแก้วที่ผลิตจากเกษตรกร ที่ถูกบรรจุในรูปแบบของขวด น้ำมะพร้าวเป็นเครื่องดื่ม ที่ช่วยชดเชยพลังงานหลังการออกกำลังกาย หรือเมื่อสูญเสียเหงื่อมาก ๆ เป็นเครื่องดื่มที่มีเกลือแร่ตามธรรมชาติ มีน้ำตาล ที่ร่างกายสามารถย่อย และดูดซึมไปใช้เป็นพลังงานได้อย่างรวดเร็ว จึงมีส่วนช่วยทำให้ร่างกายสดชื่น คลายความอ่อนล้าอ่อนได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีด

เครื่องปอกมะพร้าว

เครื่องวัดความหวาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- ติดต่อกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่ เช่น วิทยาลัยชุมชน เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวอ่อน และสนับสนุนการประสานงานกลุ่มผู้ผลิตสินค้าในพื้นที่
- เสนอภาพร่างและแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากน้ำมะพร้าวอ่อน
- จัดทำชุดฐานข้อมูลของผู้ผลิต และจัดทำข้อมูลรายละเอียดต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์จากน้ำมะพร้าวอ่อน
- เสนอภาพร่างบรรจุภัณฑ์สำหรับการบรรจุสินค้า และ แนวทางการออกแบบการพัฒนาสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์
- จัดทำรูปแบบรายงานการทำตลาดออนไลน์ที่เกี่ยวข้องหรือสอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ทะเลามะพร้าว และผลักดันให้เจ้าของผลิตภัณฑ์เข้าร่วมตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ท่าไม้ อ.ดำเนินสะดวก จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะลามะพร้าว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวที่เป็นวัสดุเหลือใช้ มาประดิษฐ์เป็นเครื่องตกแต่งบ้าน เครื่องประดับและเครื่องแต่งกายสภาพสตรี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

หลอดไฟ LED

สว่าน

เลื่อยฉลุ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

- ติดต่อกลุ่มผู้ผลิตกะลามะพร้าวในพื้นที่ เช่น วิสาหกิจชุมชน เกษตรกรในตำบลท่าไม้ และสนับสนุนการประสานงานกลุ่มผู้ผลิตสินค้าในพื้นที่
- เสนอภาพร่างและแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว
- จัดทำชุดฐานข้อมูลของผู้ผลิต และจัดทำข้อมูลรายละเอียดต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว
- เสนอภาพร่างบรรจุภัณฑ์สำหรับการบรรจุสินค้า และ แนวทางการออกแบบการพัฒนาสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์
- จัดทำรูปแบบรายงานการทำตลาดออนไลน์ที่เกี่ยวข้องหรือสอดคล้องกับผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว และผลักดันให้เจ้าของผลิตภัณฑ์เข้าร่วมตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



ต.ดอนคา อ.บางแพ จ.ราชบุรี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วิชา ดินพร้อมปลูกจากปุ๋ยหมักผักตบชวา

รายละเอียด : ดินพร้อมปลูก จากปุ๋ยหมักผักตบชวา ขนาดบรรจุถุงละ 5 ลิตร

05 : แผนธุรกิจ

1. เพิ่มฐานการผลิตโดยเน้นพื้นที่ที่มีผักตบชวา ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต เพิ่มอีก 1 แห่ง และ
2. เพิ่มฐานลูกค้าขายส่ง เพิ่มจากช่องทางการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ให้มียอดขายเป็นจำนวนไม่น้อยกว่า 35 เปอร์เซนต์ของยอดขายในปีที่ผ่านมา

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงระบบโรงเรือนพักวัตถุดิบ และทำเครื่องบรรจุภัณฑ์อัตโนมัติ

เครื่องผสมดินปลูกอัตโนมัติ

เครื่องซีลถุง

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ดอนคา

ออนไลน์ : U2T ดอนคา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ดอนคา อ.บางแพ จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วัสดุปลูกจากปุ๋ยหมักผักตบชวา

รายละเอียด : วัสดุปลูกจากปุ๋ยหมักผักตบชวา ขนาดบรรจุถุงละ 2 ลิตร

05 : แผนธุรกิจ

1. พื้นฐานการผลิตโดยเน้นพื้นที่ที่มีผักตบชวา ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต เพิ่มอีก 1 แห่ง และ
2. เพิ่มฐานลูกค้า
 - 2.1 ฐานลูกค้าขายส่ง เพิ่มจากลูกค้าที่มีพื้นที่เกษตรขนาดใหญ่ เช่น พืชสวนหรือพืชไร่ ให้มีจำนวนที่เพิ่มขึ้น อีก 100 เปอรเซ็นต์ของฐานลูกค้าเดิม
 - 2.2 ฐานลูกค้าขายปลีก เพิ่มจาก ช่องทางการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ให้มียอดขายเป็นจำนวนไม่น้อยกว่า 35 เปอรเซ็นต์ของยอดขายในปีที่ผ่านมา

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2Tดอนคา

ออนไลน์ : U2Tดอนคา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบรรจุภัณฑ์อัตโนมัติ

เครื่องผสมดินปลูกอัตโนมัติ

เครื่องชั่งถ่วง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บางแพ อ.บางแพ จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลา NIL แดงเดียว

รายละเอียด : ปลา NIL แดงเดียว ที่ผ่านการปรุงรสชาตินาเป็นนอย่างดี มีสีและกลิ่นที่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์

การแปรรูปอาหาร

ช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี ทำนั้น ผู้ใหญ่มีบ้านพัฒนา ชุมชนอำเภอบางแพมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลี้ยงและให้อาหารปลาที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน ปลอดภัย ไปสู่ การคัดเลือกขนาดของปลาที่ได้มาตรฐาน การใช้เวลาในการตาก การผลิต

และบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้ง Content ใน การโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ปลา NIL แดงเดียว ฝงปรุงรส และ ซอสที่มีคุณภาพ แรงงานที่ใช้ในการผลิต ซึ่งเป็ แรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและ การจัดจำหน่ายสินค้า

Value Propositions – คน ที่ลูกค้าจะได้รับ มีปลาไร้กระดูกได้เป็น เป็การเพิ่ม ชนิดอาหารให้ มากขึ้น มีรสชาติ กลิ่น สดที่แตกต่างกับออกไป และสามารถนำมาใช้ ควบคู่กับอาหารอย่างอื่นได้ ปลอดภัยเพราะผลิตด้วยวิธีเลี้ยงแบบธรรมชาติ ได้รับรองมาตรฐาน

Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ภายหลังจากใช้แล้วได้ผล เป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ มีรสชาติและกลิ่นที่ดีหรือไม่ เป็น ของฝากที่ดีหรือ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 446

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.บางแพ อ.บางแพ จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกกุ้งเสียบ

รายละเอียด : น้ำพริกกุ้งเสียบ ที่พัฒนาอย่างทั้งเปลือก มีกลิ่นหอมเฉพาะตัว ประสานรสชาติมาเป็นอย่างดี และยังได้ประโยชน์จากสมุนไพรที่เป็นส่วนผสมของน้ำพริกกุ้งเสียบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปอาหาร

เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์

ช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี ทำนั้น ผู้ใหญ่มีบ้านพัฒนา ชุมชนอำเภอบางแพมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลี้ยงกุ้งขาวที่มีคุณภาพได้มาตรฐานปลอดสาร และ สนับสนุนเกษตรกรที่เลี้ยงกุ้งขาวที่มีคุณภาพไปสู่การปรุงรสที่มีรสชาติที่ดีกลนี้ และ สี การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย กุ้งขาวเสียบไม่ยัดย้อมทั้งเปลือก กะปิอย่างดี สมุนไพร ผงปรุงรส แรงงานที่ใช้ในการผลิต ซึ่งเป็้น แรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและ การจัดจำหน่ายสินค้า

Value Propositions – คุณ คุ้ที่ลูกค้าจะได้รับ น้ำพริกที่มีรสชาติที่ดี สามารถเก็บไว้บริโภคได้นาน มีประโยชน์ดีต่อสุขภาพหลายชนิดมีคุณค่าทางโภชนาการสูงรสชาติที่ดีกลิ่นและ สามารถนำมาใช้บริโภค นำมาทำกับผักผลไม้สด และ ควบคู่กับอาหารอย่างอื่นได้ ปลอดภัย เพราะผลิตด้วยวิธีเลี้ยง และสนับสนุนเกษตรกร ปลอดภัย Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้ งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ภายหลังจากใช้แล้วได้ผล เป็้นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ มีรสชาติและกลิ่นที่ดีหรือไม่ เป็้น ของฝากที่ดีหรือไม่ และนำผลบริโภค ใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 446

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.หัวโพ อ.บางแพ จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นจากมะพร้าวน้ำหอม

รายละเอียด : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นจากมะพร้าวน้ำหอม แปรรูปมาจากน้ำมันมะพร้าว น้ำหอม ในตำบลหัวโพ สรรพคุณ ช่วยกระตุ้นการเผาผลาญไขมันได้ดี บำรุงผิวหน้าและผิวพรรณ บำรุงเส้นผมให้นุ่มเงางาม ช่วยในการลดน้ำหนัก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ควบคุมการอบแห้งโดยใช้โรงเรือนอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์
Tiktok
Instagram

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Value proposition
 - น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นจากมะพร้าวน้ำหอม
 - วัตถุดิบในท้องถิ่น
2. Customer segment
 - ลูกค้าออนไลน์
 - นักท่องเที่ยว
3. Distribution channels
 - ผ่านสื่อออนไลน์
 - การบอกปากต่อปากของลูกค้า
 - สถานที่ร้านค้าในชุมชนตำบลหัวโพ
4. Customer relationships
 - รับประกันสินค้า
 - ส่งสินค้าทางออนไลน์
5. Revenue streams
 - รายได้จากการขายน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นจากมะพร้าวน้ำหอม
 - รายได้ที่ไม่ใช่ตัวเงิน คือ ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
6. Key resource

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านน้องฟ้า
ออนไลน์ : ร้านน้องฟ้า
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65017292 : น้ำมันไบโอดีเซล B-50 จากเศษมะพร้าวขูด สำหรับยานยนต์การเกษตร

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.หัวโพ อ.บางแพ จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันไบโอดีเซล B-50 จากเศษมะพร้าวขูด

รายละเอียด : น้ำมันไบโอดีเซล B-50 จากเศษมะพร้าวขูด แปรรูปมาจากเศษมะพร้าวขูด จากกลุ่มมะพร้าวประโยชน์ของน้ำมันไบโอดีเซล B-50 จากเศษมะพร้าวขูดนั้นสามารถใช้ได้ สำหรับยานยนต์การเกษตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โรงเรือนอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์ (ป้องกันฝุ่นละออง และเศษใบไม้อื่นๆ ปนเปื้อน)
ควบคุมอุณหภูมิการผลิตของเครื่องบีบสกัดน้ำมันมะพร้าวไม่ให้เกิน 65 C
ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ ให้เหมาะสมกับกำลังซื้อ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Value proposition
 - น้ำมันไบโอดีเซล B-50 จากเศษมะพร้าวขูด สำหรับยานยนต์การเกษตร
 - วัตถุดิบในท้องถิ่น
2. Customer segment
 - ลูกค้าออนไลน์
 - นักท่องเที่ยว
3. Distribution channels
 - ผ่านสื่อออนไลน์
 - การบอกปากต่อปากของลูกค้า
 - สถานที่ร้านค้าในชุมชนตำบลหัวโพ
4. Customer relationships
 - รับประกันสินค้า
 - ส่งสินค้าทางออนไลน์
5. Revenue streams
 - รายได้จากการขายน้ำมันไบโอดีเซล B-50 จากเศษมะพร้าวขูด
 - รายได้ที่ไม่ใช่ตัวเงิน คือ ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
6. Key resource

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านน้องฟ้า

ออนไลน์ : ร้านน้องฟ้า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.กรับใหญ่ อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลไส้เดือนดิน 100%

รายละเอียด : ประโยชน์ของปุ๋ยมูลไส้เดือน 1. ช่วยปรับสภาพดินให้ดีขึ้น 2. ไม่ทำให้เกิดรากไหม้ในพืชแม้จะใช้ในปริมาณมาก 3. ไม่มีกลิ่นและยังช่วยในการดับกลิ่น 4. ช่วยให้พืชเจริญเติบโตได้ดียิ่งขึ้น 5. ยังมีการเจริญเติบโตของเชื้อราและช่วยในการกำจัดแมลง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐกิจภัณฑ์

การพัฒนารัฐกิจภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โทรศัพท์/คอมพิวเตอร์

ออกแบบโลโก้

จัดอบรมกับเกษตรกร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันขยะอินทรีย์มีปริมาณที่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในเขตชุมชน อันเนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของการทำการเกษตร การปลูกพืชผักผลไม้ และเป็นปัญหาเกิดผลไม่เน่าเสีย เป็นจำนวนมาก และในการกำจัดขยะอินทรีย์มีความยุ่งยากซับซ้อนมากขึ้นอันเนื่องจากคุณสมบัติของขยะที่นำมาใช้ในกิจกรรมของคนในชุมชน ส่วนหนึ่งสามารถที่จะนำกลับมาใช้ใหม่ได้แต่บางอย่างเกิดพิษ หากเกิดการจัดการไม่ถูกต้องตามหลักวิชาการย่อมส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ หากศึกษาองค์ประกอบของขยะอินทรีย์ ไส้เดือนดินจึงเป็นผู้กำจัดขยะอินทรีย์ที่ดี และกำจัดย่อยสลายขยะ ยังสามารถสร้างปุ๋ยจากไส้เดือนได้อีกด้วย การดำเนินโครงการนี้ จะส่งผลให้ชาวบ้านในชุมชนรู้จักการกำจัดขยะอินทรีย์ และผลไม่ที่เน่าเสีย โดยใช้ไส้เดือนดินเป็นตัวกำจัดขยะอินทรีย์ที่มีในชุมชน และยังมีประโยชน์ในการนำมาเป็นน้ำหมักปุ๋ยจากมูลไส้เดือนและปุ๋ยจากไส้เดือนดิน อีกทั้งสามารถทำให้คนในชุมชนมีความรู้ในการเลี้ยงไส้เดือน และมีรายได้เสริมประโยชน์ที่ชาวบ้านได้รับเมื่อเสร็จโครงการ ชาวบ้านสามารถกำจัดผลไม่เน่าเสียที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ให้ปราศจากกลิ่นเน่าและชุมชนสะอาดได้มากขึ้น การจัดการขยะอินทรีย์ โดยใช้ไส้เดือนเป็นวิธีการจัดการที่ประหยัดและคุ้มค่าสร้างการมีส่วนร่วมของคนในชุมชน และเป็นการ อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม รักษาธรรมชาติให้อยู่ในภาวะสมดุลเพื่อเป็นต้นแบบในการศึกษาและขยายผลไปสู่ชุมชนอื่นอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.กรับใหญ่ อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ

รายละเอียด : 1.ทำให้ได้ผักที่มีคุณภาพ ไม่มีสารพิษตกค้าง เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค2.การบริโภคผักที่ปลอดสารพิษในปริมาณที่เหมาะสมเป็นประจำช่วยทำให้ร่างกายมีสุขภาพที่ดี มีความแข็งแรง ไม่เจ็บได้ง่าย ทำให้คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แพคเกจจิ้ง

โฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์

ศึกษาข้อมูลใหม่ ๆ เพื่อนำมาพัฒนา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผักปลอดสารพิษคือผักที่ได้จากการเพาะปลูก จากผู้ปลูกที่ไม่ใช้สารเคมีกำจัดศัตรูพืช ยาฆ่าแมลงหรือสารเคมีอื่น ๆ ที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค สารเคมีนี้จะช่วยในการป้องกันพืชผักจากศัตรูพืชเพื่อให้ผักที่ปลูกนั้นงอกงาม ได้ผลผลิตตามที่เกษตรกรต้องการเพราะแมลงนั้นไม่สามารถมารบกวนได้ ซึ่งผักที่ปลอดสารพิษนี้จะเป็นประโยชน์ต่อร่างกายและไม่มีโทษกับผู้บริโภค ซึ่งจะไม่มีการตกค้างใด ๆ ที่มีผลต่อร่างกายมนุษย์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บ้านโป่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมผลไม้ท้องถิ่น

รายละเอียด : ส่วนประกอบโดยประมาณ-ผลไม้-น้ำเปล่า-น้ำตาล-เกลือเล็กน้อย
ประมาณ 200ก.อายุ 1เดือน นับจากวันผลิต

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การฆ่าเชื้อเพื่อยืดอายุของแยมด้วยวิธีการ Canning (in-container sterilization)
ให้ความรู้ผู้ประกอบการเกี่ยวกับการจัดทำเอกสารคู่มือมาตรฐานการปฏิบัติงาน
การนำอุปกรณ์ เช่น เทอร์โมมิเตอร์ และตัวจับเวลาเข้ามามีส่วนช่วยในการผลิตเพื่อให้สินค้า
มีคุณภาพที่ดี และรักษามาตรฐานสินค้าให้คงที่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

-ที่มาของวัตถุดิบ มะม่วงหาวมะนาวโห่ในพื้นที่
-ผลิตภัณฑ์แยมผลไม้ท้องถิ่น
-ช่องทางจัดจำหน่ายออฟไลน์ร้านค้าในพื้นที่,ออนไลน์FacebookและShopee
-การพัฒนาผลิตภัณฑ์คือใช้วัตถุดิบสดใหม่,บรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย
-จุดแข็งคือวัตถุดิบสดและ ปลอดภัย,เก็บรักษาได้นาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,900

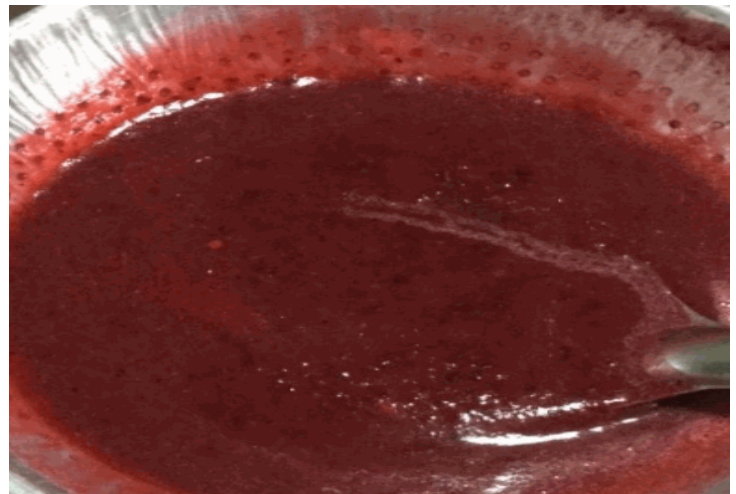
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บ้านโป่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาป่น

รายละเอียด : ส่วนประกอบโดยประมาณ-ปลา-น้ำตาล-เกลือ-พริก-หอมเจียว-กระเทียม
เจียวน้ำหนักโดยประมาณ 200ก.อายุ 1เดือน นับจากวันผลิต

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ให้ความรู้ผู้ประกอบการเรื่องการจัดทำเอกสารคู่มือมาตรฐานการปฏิบัติงาน
การนำอุปกรณ์เช่น ซองกันความชื้น(silica gel) และหม้ออบลมร้อนมามีส่วนช่วยลดความ
ชื้นในผลิตภัณฑ์ และช่วยในการยืดอายุผลิตภัณฑ์เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพที่ดี และรักษา
มาตรฐานสินค้าให้คงที่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

-ที่มาของวัตถุดิบ ปลาจากตลาดสดในพื้นที่
-ผลิตภัณฑ์น้ำพริกปลาป่น
-ช่องทางจัดจำหน่ายออฟไลน์ร้านค้าในพื้นที่,ออนไลน์FacebookและShopee
-การพัฒนาผลิตภัณฑ์คือปรับปรุงรสชาติให้กลมกล่อม,บรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย
-จุดแข็งคือวัตถุดิบสดใหม่กลมกล่อม,เก็บรักษาได้นาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004091 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG : การปรับเปลี่ยนวิถีเกษตรปลอดภัยยุคใหม่ ครั้งที่ 2 พื้นที่ตำบลปากแรต อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์



ต.ปากแรต อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รื่นเร้งฟาร์มสเตย์

รายละเอียด : 'รื่นเร้งฟาร์มสเตย์' เป็นธุรกิจที่ให้บริการเกี่ยวกับที่พักและกิจกรรม โดยผู้เข้าพักจะได้สัมผัสบรรยากาศธรรมชาติแบบบ้านสวน ได้สัมผัสวิถีชีวิตชาวเกษตร สัมผัสอากาศที่บริสุทธิ์และความสงบร่มรื่น ที่พักมีกิจกรรมมากมายจัดเตรียมไว้ อีกทั้งยังได้เรียนรู้การเกษตร

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขยายฐานของผู้ใช้บริการให้กว้างขึ้นทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ ในแพลตฟอร์มออนไลน์
Facebook
Line Platform
Instagram เป็นต้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

'รื่นเร้งฟาร์มสเตย์' เกิดจากความชอบในการใช้ชีวิตกับธรรมชาติและหลงรักวิถีชีวิตแบบเกษตรกรตั้งแต่ยังเด็กของคุณเอ็ม เมื่อโตขึ้นจึงได้ทำตามความฝันวัยเด็ก ด้วยการเปิดบริการรื่นเร้งฟาร์มสเตย์ขึ้นมา เป็นที่พักขนาดใหญ่มาก บรรยากาศอบอุ่น สงบ ร่มเย็น เหมือนได้มาพักที่บ้านสวนของตัวเอง ให้ผู้เข้าพักได้มีโอกาสใกล้ชิดกับธรรมชาติ ได้สูดอากาศบริสุทธิ์ สัมผัสความสวยงามจากในเมืองพร้อมทั้งได้เรียนรู้วิถีชีวิตแบบเกษตรกรอย่างแท้จริง โดยมีกลุ่มเป้าหมายคือ ครอบครัวขนาดเล็กไปจนถึงครอบครัวขนาดใหญ่ สามารถเข้ามาใช้บริการได้ทุกเพศและทุกช่วงอายุ เนื่องจากมีกิจกรรมที่หลากหลายเหมาะกับทุกคนในครอบครัว

ช่องทางการติดต่อและช่องทางการโปรโมทการบริการของ 'รื่นเร้งฟาร์มสเตย์' ปัจจุบันมีเพียงช่องทางเดียวได้แก่ Facebook อีกทั้งช่องทางการขายสินค้าและบริการ สามารถซื้อได้แค่ช่องทาง Facebook และออฟไลน์เท่านั้น จึงได้มีการวางแผนการพัฒนาการบริการดังนี้ - โปรโมทการบริการลงในสื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ ให้มากขึ้น และจะเพิ่มช่องทางการโปรโมทอื่น ๆ เช่น Instagram, TikTok, Twitter ฯลฯ - ลงขายการบริการในแพลตฟอร์มร้านค้าออนไลน์ ให้มีการซื้อขายได้หลากหลายช่องทาง เช่น Shopee, Lazada, U2T Market Place ฯลฯ - จัดทำโปรโมชันเพื่อส่งเสริมการขายและการบริการ เช่น จำหน่ายที่พักควบคู่กับกิจกรรมในราคาพิเศษ, ส่วนลดการเข้ารับบริการในช่วงวันธรรมดา เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : รื่นเร้ง ฟาร์มสเตย์ ราชบุรี

ออนไลน์ : รื่นเร้ง ฟาร์มสเตย์ ราชบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004299 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG : การปรับเปลี่ยนวิถีเกษตรปลอดภัยยุคใหม่ ครั้งที่ 2 พื้นที่ตำบลปากแรต อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ปากแรต อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบแม่ณเทียร

รายละเอียด : กล้วยฉาบแม่ณเทียรเป็นการทำกล้วยฉาบในแบบชาวบ้านทำกัน มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยมีการใช้เครื่องหั่นกล้วยเพื่อลดแรงกุนในการผลิต สิ่งที่ยากพัฒนาคือบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยมากยิ่งขึ้น และส่งเสริมการตลาดด้านการส่งออก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารูปร่างที่
การพัฒนารูปร่างที่
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารูปร่างที่ของต้นทุนจากสินค้าและบริการเพื่อผลกำไรที่เพิ่มขึ้น
การออกแบบเว็บไซต์ที่เป็นเอกลักษณ์ ดูสบายตา ข้อมูลครบถ้วน
โฆษณาและประชาสัมพันธ์นำเสนอสินค้า เพื่อให้เป็นที่รู้จัก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์

ในอดีตนั้นเกษตรกรส่วนใหญ่มักจะปลูกกล้วย ฉาบกับพื้นที่ที่ตนเองไม่จำเป็น ว่างพารา หรือนาข้าวก็ตาม การปลูกกล้วยนั้นถือเป็นเรื่องที่ไม่ยุ่งยาก เมื่อกล้วยมีมาก เกษตรกรจึงต้องหาวิธีการเปลี่ยนให้กล้วยเป็นอย่างอื่น ซึ่งกล้วยฉาบนั้นเป็นวิธีที่สามารถทำได้ ง่ายมาก แม่ณเทียรจึงนำกล้วยมาทำเป็นกล้วยฉาบ ซึ่งถือเป็นขนมพื้นบ้านที่ได้รับความนิยม เนื่องจากความหวานของกล้วย ทำให้ทานได้ทุกเพศทุกวัย การทานกล้วยฉาบนั้นไม่ได้ถือว่าอันตราย และยังเป็นขนมทานเล่นของใครหลายคนอีกด้วย

ช่องทางการจำหน่าย/การตลาด

เดิมทีมีการขายให้กับกลุ่มชาวบ้านและโรงเรียนที่ใกล้เคียงเป็นหลัก เราจึงอยากเพิ่มกลุ่มลูกค้าทางออนไลน์เพื่อจะเพิ่มยอดขายให้ร้านกล้วยฉาบแม่ณเทียร โดยการพัฒนาแพคเกจให้ทันสมัยและสอดคล้องกับกลุ่มวัยรุ่นที่ชอบทานขนม และใช้สื่อออนไลน์เป็นตัวช่วยโปรโมทสินค้า เช่น Facebook, Instagram, TikTok, BCG-Market เพื่อสร้างช่องทางขายกล้วยฉาบแม่ณเทียรออนไลน์

แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ

1.เน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในด้านแพคเกจให้ทันสมัยและสะดุดตา โดยใช้สื่อออนไลน์เป็นตัว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยฉาบแม่ณเทียร

ออนไลน์ : บ้านกล้วยฉาบ by M&M

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ดอนทราย อ.ปากท่อ จ.ราชบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไล้กรอกไก่จวง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากไก่จวงจากการเลี้ยง ที่ได้มาตรฐาน สะอาด ปลอดภัย ผลิตด้วยสูตรพิเศษจนกลายเป็นไก่จวงที่อร่อย สะอาด ปลอดภัย มีคุณค่าทางโภชนาการสูง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องผสมเนื้อไก่

เครื่องทำไล้กรอก

เครื่องขึ้นถุง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มมูลค่าสินค้า/เพิ่มความต้องการของตลาด
ขยายตลาดไก่จวงมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ดอนทราย อ.ปากท่อ จ.ราชบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเน็กไก่จวง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากไก่จวงจากการเลี้ยง ที่ได้มาตรฐาน สะอาด ปลอดภัย ผลิตด้วยสูตรพิเศษจนกลายเป็นไก่จวงที่อร่อย สะอาด ปลอดภัย มีคุณค่าทางโภชนาการสูง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องตัดตีนไก่

เครื่องขึ้นถุง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากตีนไก่ไม่สามารถจำหน่ายได้ เลยต้องนำตีนไก่มาแปรรูปมาเป็นสเน็ก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ป่าไถ่ อ.ปากท่อ จ.ราชบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วันดี แอนด์เมด

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จักสานแบรนด์วันดี แอนด์เมด เป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านในตำบลป่าไถ่ ซึ่งวัสดุที่ใช้ทำเป็นเส้นพลาสติก ถึงแม้ว่าพลาสติกจะไม่ได้เป็นวัสดุที่ทำมาจากธรรมชาติแต่มีความคงทน ใช้งานได้นาน สีสันสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีมาพัฒนาด้านการขายสินค้า online เพื่อเพิ่มช่องทางการขายและเป็นการ

อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าและผู้ขายทางด้านการเดินทาง

นวัตกรรมที่ทำจากเส้นพลาสติกสานเป็นที่พบเห็นได้น้อยเพราะเหตุผลนี้จะทำให้ลูกค้าที่

สนใจด้านงานแฮนด์เมด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Customer Segments – กลุ่มลูกค้าในพื้นที่ตำบลใกล้เคียง และผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์จักสาน โดยอายุระหว่าง 25-50 ปี
2. Customer Relationships – มีการติดตามสอบถามลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าถึงความพึงพอใจในตัวสินค้า และการรีวิวสินค้าจากลูกค้ารายเก่าและใหม่ จัดโปรโมชั่นพิเศษสำหรับลูกค้าเมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าครบตามที่กำหนด
3. Channels – มีการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ใน Facebook และจากออเดอร์ของลูกค้าแต่ละราย
4. Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าได้รับจากผลิตภัณฑ์จักสานพลาสติก โดยเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมในกลุ่มลูกค้าวัยทำงาน รวมทั้งผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าที่คงทนใช้งานได้นาน
5. Key Activities – เป็นการสั่งซื้อวัตถุดิบ และนำมาเข้ากระบวนการสานเป็นสินค้า และจัดจำหน่ายโดยมีการขนส่งสินค้า นอกจากนี้ได้มีการเพิ่มช่องทางการขายสินค้ารวมถึงช่องทางการสั่งซื้อสินค้า
6. Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตผลิตภัณฑ์จักสาน ประกอบด้วย เส้นพลาสติก ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่หาซื้อได้ง่าย เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเพราะสามารถใช้แทนถุงพลาสติกได้ และเจ้าของผลิตภัณฑ์เป็นผู้เชี่ยวชาญและมีฝีมือของตำบลป่าไถ่
7. Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนธุรกิจ ได้แก่ องค์การบริหารส่วนตำบลป่าไถ่ และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ ศาลายา
8. Cost Structure – ต้นทุนประกอบไปด้วย ต้นทุนค่าวัตถุดิบ ต้นทุนค่าสาธารณูปโภคต่างๆ ค่าขนส่งสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ป่าไถ่ อ.ปากท่อ จ.ราชบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถาง รักชโลม

รายละเอียด : กระถางต้นไม้จากกาบมะพร้าว เป็นการนำวัตถุดิบที่รับซื้อจากชาวบ้านในตำบลและพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งปกติไม่ได้นำมาใช้ประโยชน์มาดัดแปลงเป็นกระถาง ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้า และสร้างรายได้เพิ่มขึ้นให้กับผู้ที่ขายกาบมะพร้าว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มและตกแต่งลดรายบณกระถาง ซึ่งเป็นการสร้างมูลค่าให้กับสินค้าและเป็นการนำวัตถุดิบจากเดิมที่ไม่ได้ใช้ นำมาต่อยอดให้เกิดประโยชน์ และสร้างรายได้เพิ่มขึ้น ทั้งยังเป็นการลดปริมาณขยะและการเผาไหม้

เทคโนโลยีมาพัฒนาด้านการขายในช่องทางออนไลน์เพื่อให้มีคนรู้จักและเข้าถึงผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Customer Segments – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มพ่อค้าคนกลางต่างจังหวัดและกลุ่มลูกค้าที่รักการปลูกต้นไม้โดยมีอายุตั้งแต่ 30 – 60 ปีขึ้นไป
2. Customer Relationships – โปรโมชันพิเศษสำหรับลูกค้ารายเก่าและรายใหม่เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าครบตามที่กำหนด จะมีโปรโมชันพิเศษตามที่ทางผู้ผลิตกำหนด
3. Channels – มีการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ใน Facebook และจากคอเดอร์ของลูกค้าแต่ละราย
4. Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าได้รับจากการใช้กระถางต้นไม้จากกาบมะพร้าวโดยเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมในกลุ่มที่รักการปลูกต้นไม้ รวมทั้งลูกค้ายังได้ใช้สินค้าที่ทำจากวัสดุธรรมชาติและได้เป็นการนำวัตถุดิบที่ปกติไม่ได้ใช้ประโยชน์มาดัดแปลงเป็นกระถาง เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า
5. Key Activities – เป็นการจัดซื้อวัตถุดิบจากชาวบ้านในพื้นที่ตำบลป่าไถ่ และนำมาเข้ากระบวนการผลิตเป็นสินค้า และจัดจำหน่ายโดยมีการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้าโดยตรง นอกจากนี้ได้มีการเพิ่มช่องทางการขายสินค้ารวมถึงช่องทางการสั่งซื้อสินค้า
6. Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตกระถาง ประกอบด้วย กาบมะพร้าว ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่รับซื้อจากชาวบ้านในพื้นที่ตำบล หรือใกล้เคียง เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
7. Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนธุรกิจ ได้แก่ องค์การบริหารส่วนตำบลป่าไถ่ และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี วิทยาลัย ศาสาฯ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์



ต.วังมะนาว อ.ปากท่อ จ.ราชบุรี



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชันโตกบ้านดงกระโดน

รายละเอียด : ชันโตกเป็นสินค้าที่ผลิตจากกลุ่มคนในชุมชน ทำมาจากวัสดุหาห่วยเทียม มีความยืดหยุ่น สวยงาม คงทนต่อรังสียูวีและการสึกกร่อน เหมาะกับสภาพอากาศทุกประเภท ไม่เป็นเชื้อรา เก็บรักษาได้นาน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ชันโตกเกิดจากการรวมกลุ่มของคนในชุมชนและปัจจุบันชันโตกเป็นที่รู้จักแบบปากต่อปาก มีการผลิตขายอยู่ในชุมชน ยังไม่มีการตลาดออนไลน์เพื่อขยายให้คนรู้จักในวงกว้าง จึงเป็นที่มาของแนวคิดที่จะพัฒนาธุรกิจขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเดอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้

Social innovation ทำการตลาดให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.วังมะนาว อ.ปากท่อ จ.ราชบุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมูแดดเดียว ป.เปิ้ล

รายละเอียด : หมูแดดเดียว ป.เปิ้ล มีที่มาจาก การแปรรูปเนื้อหมูที่เป็นสัตว์เศรษฐกิจของ ต.วังมะนาว โดยคิดค้นสูตรเฉพาะตัวที่มีเอกลักษณ์ สะอาด อร่อย ไร้ไขมันขั้นตอนการผลิต

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้นวัตกรรมตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์

การใช้เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์หมูแดดเดียวเป็นการแปรรูปเนื้อหมูที่เป็นสัตว์เศรษฐกิจในท้องถิ่น นำวัตถุดิบที่มีอยู่มากทำให้เกิดประโยชน์และรู้จักการแปรรูปอาหาร เป้าหมายคือสร้างฐานลูกค้า เพื่อขยายพื้นที่การตลาดให้กว้างมากยิ่งขึ้น ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ป.เปิ้ล พงษ์ทวีทรัพย์

ออนไลน์ : ครี๊ดโดมอนด์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



๓.อ่างหิน อ.ปากท่อ จ.ราชบุรี



បំណុល

0 AU



ປະຊາຊນ

2 AU



อาจารย์

1 AU

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตุ๊กตาขวดยาหม่อง

รายละเอียด : เป็นงานดินปั้นเป็นรูปต่างๆ ที่ขุดยาหม่องขนาดต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปรีน

กล่องรีไซเคิล

เครื่องตัดกระดาษ

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ในโชว์ผลงาน ดึงดูดความสนใจ และสร้างสื่อการขายในแพลตฟอร์ม เพื่อให้
ผู้ประกอบการมีรายได้เพิ่มขึ้น

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



๓.อ่างหิน อ.ปากท่อ จ.ราชบุรี



ប័ណ្ណិកត

0 AU



ປະຊາຊນ

2 AU



อาจารย์

1 AU

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมลูกหม่อน

รายละเอียด : การนำสุกหม้อนมาแปรรูปเป็นแยม เพื่อยืดอายุของอาหารให้รับประทานได้
นานขึ้น และที่ทางเลือกในการบริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่รีไซเคิลได้

สารปรุงแต่งธรรมชาติ

วิธีการถนอมอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาให้สินค้ามีการถนอมอาหารที่นานขึ้นนำรับประทานสามารถทานได้ทุกวัย ดึงดูดความสนใจ และสร้างสื่อการขายในแพลตฟอร์ม เพื่อให้ผู้ประกอบการมีรายได้เพิ่มขึ้น

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้: 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บางโตนด อ.โพธาราม จ.ราชบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บะหมี่บ้านผัก

รายละเอียด : เป็นบะหมี่เส้นสด ไม่ใส่วัตถุกันเสีย ลักษณะคล้ายบะหมี่ทั่วไปแต่เส้นทำมาจากผักหลายชนิด

05 : แผนธุรกิจ

1. ปัจจุบันมีกลุ่มคนรักสุขภาพมากขึ้น ซึ่งเห็นว่าแนวโน้มการใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตำบลโดยนำมาแปรรูป จะส่งผลที่ดีต่อผู้บริโภคและผู้ประกอบการและชาวบ้านในตำบล จึงเกิดเป็น(ผลิตภัณฑ์)ตัวนี้ขึ้น ให้ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคและเป็นที่รู้จักมากขึ้น ซึ่งเป็นผลดีต่อธุรกิจอย่างมาก
2. ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้มีคู่แข่งค่อนข้างน้อย เนื่องจากผู้ประกอบการต้องใช้การลองผิดลองถูก ปรับปรุงสูตรจนได้(ผลิตภัณฑ์)นี้ขึ้นมา และเป็นสูตรเฉพาะของเรา จึงมีจำหน่ายเพียงไม่กี่แห่งในประเทศไทย อีกทั้งราคาไม่สูงสามารถเข้าถึงได้หลายกลุ่ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พลังงานแสงอาทิตย์

เครื่องปั่น

เครื่องทำเส้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บางโตนด อ.โพธาราม จ.ราชบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ภูเขา

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากผงผัก และมีส่วนผสมของใบเตย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พลังงานแสงอาทิตย์

เครื่องปั่น

บรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1. ปัจจุบันมีกลุ่มคนรักสุขภาพมากขึ้น ซึ่งเห็นว่าแนวโน้มการใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตำบลโดยนำมาแปรรูป จะส่งผลที่ดีต่อผู้บริโภคและผู้ประกอบการและชาวบ้านในตำบล จึงเกิดเป็น(ผลิตภัณฑ์)ตัวนี้ขึ้น ให้ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคและเป็นที่รู้จักมากขึ้น ซึ่งเป็นผลดีต่อธุรกิจอย่างมาก
2. ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้มีคู่แข่งค่อนข้างน้อย เนื่องจากผู้ประกอบการต้องใช้การลงทุนทดลองถูก ปรับปรุงสูตรจนได้(ผลิตภัณฑ์)นี้ขึ้นมา และเป็นสูตรเฉพาะของเรา จึงมีจำหน่ายเพียงไม่กี่แห่งในประเทศไทย อีกทั้งราคาไม่สูงสามารถเข้าถึงได้หลายกลุ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.เกาะพลับพลา อ.เมืองราชบุรี จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินพร้อมปลูก KPP

รายละเอียด : ดินพร้อมปลูกจากวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร

05 : แผนธุรกิจ

ทางชุมชนมีการผลิตดินจากวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรเพื่อใช้ในครัวเรือนอยู่ก่อนแล้ว จึงต้องการนำดินพร้อมปลูก จัดจำหน่ายด้วยการสร้างบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น พร้อมกับการพัฒนาดินพร้อมปลูก ให้มีมาตรฐานและคุณภาพสูงสุด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โซเชียลมีเดียเพื่อทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จัก

เครื่องซีลบรรจุภัณฑ์

โปรแกรมที่ช่วยในการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.เกาะพลับพลา อ.เมืองราชบุรี จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบ 105

รายละเอียด : ผลิตจากปลายข้าว โดยผ่านกระบวนการตากและทอด ประรส เพื่อเพิ่มความกรอบอร่อยมากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปจากข้าวที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม โดยผ่านกระบวนการการผลิตที่ได้มาตรฐานจากเทคโนโลยีที่ทันสมัย และจะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค และเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและบริการ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเครื่องชั่งสุญญากาศเข้ามาช่วยในการทดลองพัฒนา Package

ออกแบบโลโก้และยกระดับมาตรฐานของบรรจุภัณฑ์

ศึกษาช่องทางการจำหน่ายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65010673 : การขับเคลื่อนวิถีรักโลกด้วยการท่องเที่ยวคาร์บอนต่ำ ตำบลดอนแร่ จังหวัดราชบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ดอนแร่ อ.เมืองราชบุรี จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ไคร้หอม และน้ำยาล้างจาน Homemade

รายละเอียด : การนำเอาสมุนไพรไคร้มาแปรรูปเป็นสบู่ และน้ำยาล้างจานโดยมีส่วนผสมหลักคือ มะนาว มะกรูด ที่ช่วยทำความสะอาดไขมันจากภาชนะ ปลอดภัย ไม่มีสารตกค้าง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ Facebook fan page U2T

ตำบลดอนแร่ จังหวัดราชบุรี

โปรแกรม Canva เพื่อการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key partnerships

- องค์การบริหารส่วนตำบลดอนแร่
- ประชาชนตำบลดอนแร่
- มหาวิทยาลัยราชภัฏเทคโนโลยีรัตนโกสินทร์ พื้นที่พัฒนูปถัมภ์ จักรวรรดิ

Key activities

เก็บเกี่ยวไคร้จากแปลงเกษตรปลอดภัย/คัดสรร/การผลิต/ออกแบบบรรจุภัณฑ์/บรรจุ/จัดส่ง/จัดจำหน่าย

Key resources

- สูตรในการทำสบู่, น้ำยาล้างจาน
- วัตถุดิบที่ใช้
- สมาชิกโครงการ U2T
- การตลาด
- จัดจำหน่ายสินค้า

Value proposition

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดไท-ยวน

ออนไลน์ : U2T ตำบลดอนแร่ ราชบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65012953 : การขับเคลื่อนวิถีรักโลกด้วยการท่องเที่ยวคาร์บอนต่ำ ตำบลดอนแร่ จังหวัดราชบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ดอนแร่ อ.เมืองราชบุรี จ.ราชบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โปรแกรมการท่องเที่ยวคาร์บอนต่ำ
รายละเอียด : เพื่อยกระดับเศรษฐกิจการท่องเที่ยวตำบลดอนแร่แบบยั่งยืน จึงเกิดแนวคิดโปรแกรมการท่องเที่ยวคาร์บอนต่ำ เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้สัมผัสวิถีชีวิต วัฒนธรรมท้องถิ่น โดยการปั่นจักรยาน สกู๊ตเตอร์ หรือรถเติมน้ำมันไบโอดีเซล เพื่อลดมลพิษที่ส่งผลเสียต่อสภาพแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีเครื่องขึ้นรูปภาชนะทำภาชนะจากกาบกล้วย ใบตอง ใบสีก
ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัลเพจ U2T ตำบลดอนแร่ หรือ ฝากลิงค์ตามกลุ่มและเพจเกี่ยวกับการท่องเที่ยวต่างๆ
โปรแกรม Canva เพื่อการออกแบบประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว

รูปแบบสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มีการวางแผนการจัดโปรแกรมการท่องเที่ยวคาร์บอนต่ำ การลงพื้นที่ศึกษาเส้นทางท่องเที่ยว การผลักดันการท่องเที่ยวตำบลดอนแร่วัฒนธรรมร่วมใจจากประชาชนและการสร้าง content โปรแกรมการท่องเที่ยวและจำหน่ายสินค้าชุมชน ทรัพยากรในการท่องเที่ยวประกอบไปด้วย เส้นทางท่องเที่ยว (ตำบลลาดโก-ยวน ศูนย์หัตถกรรมผ้าขึ้นต้นจก รอยพระพุทธรูปจากจำลอง จิตรกรรมบนเพดาน (วัดทุ่งหญ้า) ไร่ผักสลัดปลอดภัย และหมู่หุบอินทรียพาร์ม ภาษนะวิสด จากธรรมชาติ เช่น ใบตอง กาบกล้วย ใบไม้ กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่ชื่นชอบการปั่นจักรยาน และผู้สนใจเรียนรู้ประวัติศาสตร์และวิถีชุมชน สามารถท่องเที่ยวได้ทุกเพศทุกวัย มีสิทธิพิเศษ แก่ลูกค้า สำหรับแลกซื้ออาหารในชุมชนและเข้าจักรยานจัดการโปรแกรมผ่าน Facebook เพจ U2T ตำบลดอนแร่ เพจการท่องเที่ยวจังหวัด ประชาสัมพันธ์ ณ ตำบลลาดโก-ยวน การตลาด เป็นการจำหน่ายสินค้า มีต้นทุนการบริการ รายได้จากการทำธุรกิจแบบบริการ จะได้จากการขายโปรแกรมการท่องเที่ยวคาร์บอนต่ำ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ในชุมชน โดยจัดจำหน่ายผ่านออนไลน์ Facebook เพจ U2T ตำบลดอนแร่ Facebook เพจการท่องเที่ยวจังหวัด จำหน่ายผ่านการประชาสัมพันธ์ ณ ตำบลลาดโก-ยวน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตำบลลาดโก-ยวน
ออนไลน์ : U2T ตำบลดอนแร่ ราชบุรี
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ท่าราบ อ.เมืองราชบุรี จ.ราชบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่มะพร้าวน้ำหอม

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกษตรกรในท้องถิ่นที่ผลิตสบู่ดีในการดูแลบำรุงผิวพรรณ ให้ผิวพรรณนุ่ม ชุ่มชื้น โดยเน้นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์จากเกษตรกรในท้องถิ่นและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปวัตถุดิบท้องถิ่น

อบรมช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ Page Facebook และ Line Platform

พัฒนาและยกระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์ : รับซื้อน้ำมันมะพร้าว สับปะรด จมูกข้าว นมโค ซึ่งเป็นผลผลิตจากเกษตรกรในท้องถิ่นเพื่อสร้างรายได้ให้ชาวบ้าน
สินค้า : ผลิตภัณฑ์สบู่มะพร้าว น้ำหอม
ขายให้ใคร : ธุรกิจความงาม / นักท่องเที่ยว / สปา
ช่องทางการจำหน่าย :
1. หน้าร้าน - ร้านสินค้าชุมชน/ของฝาก
2.จำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ค ไลน์ เป็นต้น
แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ : สรรบมมสด
จุดแข็ง :
1.วัตถุดิบที่ใช้มีคุณภาพเนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้โดยตรงจากเกษตรกร
2.เน้นการใช้ผลผลิตที่คุณภาพพรีเมียม ซึ่งมีราคาไม่แพงเมื่อเทียบกับสมุนไพรนำเข้าให้มีต้นทุนวัตถุดิบต่ำ สามารถตั้งราคาเพื่อแข่งขันได้
3.มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม น่าใช้ ความทันสมัย
วิธีการสร้างรายได้ : ชื่อวัตถุดิบ นำมาผลิต และจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กาลปพฤกษ์shop

ออนไลน์ : U2T มหาวิทยาลัยสู่ตำบล ตำบลท่าราบ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.ท่าราบ อ.เมืองราชบุรี จ.ราชบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สดรับนมสด

รายละเอียด : พัฒนาผลิตภัณฑ์เกษตรในท้องถิ่นที่คนสนใจในการดูแลสุขภาพให้ผิวชุ่มชื้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาและยกระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์

อบรมช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ Page Facebook และ Line Platform

การแปรรูปวัตถุดิบท้องถิ่น

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์ : รับซื้อเนื้อดิบปละสด น้านมโค จมูกข้าว ซึ่งเป็นผลผลิตจากเกษตรกรในท้องถิ่นเพื่อสร้างรายได้ให้ชาวบ้าน
สินค้า : ผลิตภัณฑ์สดรับนมสด
ขายให้ใคร : ธุรกิจความงาม / นักท่องเที่ยว / สປา
ช่องทางการจำหน่าย :
1. หน้าร้าน - ร้านสินค้าชุมชน/ของฝาก
2. จำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ค ไลน์ เป็นต้น
แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ : สดรับนมสด
จุดแข็ง :
1. วัตถุดิบที่ใช้มีคุณภาพเนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้โดยตรงจากเกษตรกร
2. เน้นการใช้ผลผลิตที่คุณภาพพรีเมียม ซึ่งมีราคาไม่แพงเมื่อเทียบกับสมุนไพรนำเข้าให้มีต้นทุนวัตถุดิบต่ำ สามารถตั้งราคาเพื่อแข่งขันได้
3. มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม น่าใช้ ความทันสมัย
วิธีการสร้างรายได้ : ซื้อวัตถุดิบ นำมาผลิต และจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ภัตตาคารshop

ออนไลน์ : U2T มหาวิทยาลัยสู่ตำบล ตำบลท่าราบ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65010294 : โครงการส่งเสริมศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนของตำบลหลุมดิน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.หลุมดิน อ.เมืองราชบุรี จ.ราชบุรี

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกจากหมูเจ๊แดง

รายละเอียด : น้ำพริกจากหมูที่มีรสชาติเฉพาะตัว เพิ่มรสชาติให้กับอาหารให้อร่อยขึ้น ใช้วัตถุดิบที่สะอาดสดใหม่ ไม่หั่นง่าย ไม่ใส่สารกันบูด

05 : แผนธุรกิจ

มีการติดตามสอบถามลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าไปรับประทานและการรีวิวจากลูกค้ารายเก่าและรายใหม่ หนูปลอดสาร พืชปลูกธรรมชาติไม่มีการฉีดยา ไม่ใส่สารกันเสียการคัดสรรวัตถุดิบและกระบวนการทำที่สะอาดได้คุณภาพ รวมไปถึงการใส่บรรจุภัณฑ์ขายให้กับลูกค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าแจ้งแดงธงฟ้าประจักษ์

ออนไลน์ : น้ำพริกเผา เจ๊แดงสูตรเด็ด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์

พัฒนาบรรจุภัณฑ์

เพิ่มยอดขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.หลุมดิน อ.เมืองราชบุรี จ.ราชบุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ร้อยรักถักละมุน

รายละเอียด : กระเป๋าถักของตำบลหลุมดิน เริ่มต้นจากคุณส้ม มีความชอบส่วนตัวจึงเริ่มทำขายอยู่ในชุมชนหลุมดิน ซึ่งมีคนในตำบลสนใจเป็นจำนวนมาก เนื่องจากกระเป๋ามีความโดดเด่น และไม่ซ้ำใคร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรโมทสินค้าให้เป็นที่น่าสนใจ
สร้างเรื่องราวให้กับสินค้าเพื่อเพิ่มราคาการขาย
ลงขายในช่องทางออนไลน์ต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่อาศัยอยู่ในตำบลหลุมดินและตำบลใกล้เคียงโดยมีอายุตั้งแต่ 5-15 ปีขึ้นไป มีการติดตามสอบถามลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าไปและการรีวิวจากลูกค้ารายเก่าและรายใหม่ จัดจำหน่ายผ่านช่องทางหน้าร้านในตำบลหลุมดิน เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมของตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้อยรักถักละมุน

ออนไลน์ : ร้อยรักถักละมุน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.เกาะศาลพระ อ.วัดเพลง จ.ราชบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วุ้นมะพร้าว

รายละเอียด : วุ้นมะพร้าวน้ำหอมมีส่วนผสมของเนื้อและน้ำของมะพร้าวน้ำหอม

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากในตำบลเกาะศาลพระมีการปลูกน้ำมะพร้าวน้ำหอมเป็นจำนวนมาก ทางทีมจึงได้ช่วยกันคิดแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ วุ้นมะพร้าว เพื่อต่อยอดให้คนในชุมชน เพราะวุ้นมะพร้าวทำจากน้ำมะพร้าวน้ำหอม ได้ความอร่อยสดชื่นและยังได้ประโยชน์อีกด้วย ซึ่งตัววุ้นมะพร้าวจะใช้ น้ำมะพร้าวและเนื้อมะพร้าวภายในตำบลเกาะศาลพระ ซึ่งเป็นการส่งเสริมอาชีพกับเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว และด้านการตลาดจากการไปโมกทาง social network และวางขายตามร้านชุมชน หรือร้าน otop เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมพืชมะพร้าวพันธุ์

เทคโนโลยีเครื่องปอกมะพร้าวน้ำหอม

นวัตกรรมการแยกเนื้อมะพร้าวและน้ำมะพร้าว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.เกาะศาลพระ อ.วัดเพลง จ.ราชบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระยาสารก

รายละเอียด : กระยาสารก เป็นขนมโบราณมีความพิเศษเป็นขนมสำหรับงานบุญประเพณีของไทย มีส่วนผสมของน้ำตาลที่ทำจากมะพร้าวทำให้รสชาติอร่อยหอมหวาน ส่วนผสมของข้าวเม่าที่พองกรอบอร่อย ข้าวตอกดอกโต ถั่วลิสงและงาคั่วสุกหอมกรุ่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์สุญญากาศ

เทคโนโลยีที่กวนกระยาสารก

นวัตกรรมบรรจุภัณฑ์สมัยใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

-กระยาสารกแม่เป็นเป็นธุรกิจครอบครัวที่ทำรายได้และทำอาชีพให้กับครอบครัวและคนในท้องถิ่นในระดับหนึ่ง ทางเราจึงได้คิดค้นการต่อยอดธุรกิจครอบครัวให้เป็นธุรกิจขนาดกลาง และทำให้กระยาสารกแม่เป็น เป็นที่ยอมรับในท้องตลาด โดยกระยาสารกแม่เป็นมีจุดเด่นคือ ข้าวพองจะกรอบ ถั่วลิสงและงาคั่วจะมีรสชาติหอมกรุ่นมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และหอมกลิ่นกะทิจากมะพร้าวหอมในสวนตำบลเกาะศาลพระ ที่เป็นวัตถุดิบประจำท้องถิ่น สร้างรายได้ให้คนในชุมชนอย่างมาก จึงทำให้กระยาสารกแม่เป็นเป็นที่ยอมรับในท้องถิ่นและระแวกใกล้เคียง ในจังหวัดราชบุรี ทางเราจึงอยากจะทำพัฒนาให้กระยาสารกแม่เป็นให้มีแพ็คเกจที่เหมาะสมกับสินค้าและสะดวกต่อผู้บริโภค เป็นจุดเด่นของสินค้า ซึ่งมีความโดดเด่นและแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป เป็นที่ดึงดูดของลูกค้า กำหนดกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน โดยจะเน้นทั้งกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน และกลุ่มลูกค้าทั่วไป ด้วยรสชาติที่อร่อยไม่ซ้ำใครและมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.นางตะเคียน อ.เมืองสมุทรสงคราม จ.สมุทรสงคราม

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกขะครามมังสวิรัต

รายละเอียด : น้ำพริกขะครามมังสวิรัต ผลิตภัณฑ์น้ำพริกได้มีการคัดสรรสมุนไพรที่มีประโยชน์และใช้ใบชะครามซึ่งเป็นพืชที่โดดเด่นของชุมชนชาวนางตะเคียนมาเป็นส่วนผสมหลัก ซึ่งใบชะครามมีสรรพคุณ ช่วยขับปัสสาวะ รักษาโรคไตในเรื้อ และรักษาโรคคอพอก เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการบรรจุภัณฑ์

ความรู้ด้านการตลาดออนไลน์ เช่น Facebook Shopee Lazada

-

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกขะครามมังสวิรัตเป็นน้ำพริกมังสวิรัตมีกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนรักสุขภาพ,กลุ่มคนกินมังสวิรัต เป็นต้น โดดเด่นด้วยกลิ่นใบชะคราม และเป็นวัตถุดิบที่ขึ้นชื่อของสมุทรสงคราม มีการคิดบรรจุภัณฑ์ใหม่ ให้น่าสนใจและน่าเลือกซื้อมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขายตามอง

ออนไลน์ : ขายตามอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.นางตะเคียน อ.เมืองสมุทรสงคราม จ.สมุทรสงคราม

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตาลดอกมะพร้าว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ได้แก่น้ำตาลมะพร้าวจากสวนของเกษตรกร ปลูกและเกี่ยวน้ำตาลเองทุกขั้นตอนปราศจากสารเคมีและนำไปต่อยอดปรุงรสชาตให้กับน้ำพริกขะคราม มังสวิรัติ อาหารทางเลือกใหม่เพื่อสุขภาพคัดสรรวัตถุดิบสมุนไพรและชะครามที่เป็นพืชโตเด่นของตำบลนางตะเคียน จ.สมุทรสงคราม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์น้ำตาล
องค์ความรู้ตลาดออนไลน์ เช่น Facebook Shopee Lazada

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์“น้ำตาลดอกมะพร้าว”
ที่มาของวัตถุดิบ
ทำจากน้ำตาลสดที่ได้จากสวนมะพร้าวของเกษตรกรในต.นางตะเคียน
กลุ่มลูกค้าขายให้ใคร?
กลุ่มคนรักสุขภาพ
บุคคลทั่วไป
ธุรกิจอาหาร
ช่องทางการจัดจำหน่าย
Offlineวางจำหน่ายหน้าร้านค้า
Onlineได้แก่Facebook,Line,Shopee,Lazada
แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์
ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์เพื่อรักษาคุณภาพของน้ำตาลได้ดียิ่งขึ้น
ปรับปรุงโลโก้และฉลากสินค้าของบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงาม
จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ
มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำ
หาวัตถุดิบได้ง่ายราคาถูก
วัตถุดิบมีคุณภาพดีวัตถุดิบสดใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขายตามมอง
ออนไลน์ : ขายตามมอง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.บ้านปรก อ.เมืองสมุทรสงคราม จ.สมุทรสงคราม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะพร้าวเผา สเตอริไลซ์

รายละเอียด : มะพร้าวเผา สเตอริไลซ์ คือการปรับรสชาติของมะพร้าวน้ำหอม ทำให้มะพร้าวทุกลูกมีความหอม หวาน ใกล้เคียงกัน ลดความฝาด ขำ ของน้ำมะพร้าว และในส่วน
ของเนื้อมะพร้าวยังคงคุณค่าความสดอยู่เช่นเดิม โดยใช้เทคโนโลยีในการเผามะพร้าวที่
ประหยัดพลังงาน ไม่ก่อมลภาวะ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าโดยใช้เครื่องอบระบบไมโครเวฟผสมระบบลมร้อนเข้ามาช่วยในการผลิต

ใช้เครื่องปอกมะพร้าวเพื่อทุ่นเวลา ทุ่นแรงในการผลิต และเพื่อให้ได้มะพร้าวในรูปทรงที่ต้องการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจของเรามีเป้าหมายทางการตลาดที่ชัดเจน แบ่งเป้าหมายเป็น 3 ระยะ โดยเริ่มจากระยะแรกคือสร้างฐานลูกค้า ระยะกลาง เป็นการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย และระยะยาว จะทำเป็นธุรกิจอุตสาหกรรมวิสาหกิจชุมชนขนาดย่อม(SMEs) ทำการผลิตและจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย 100%

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 262,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : U2T ตำบลบ้านปรก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.บ้านปรก อ.เมืองสมุทรสงคราม จ.สมุทรสงคราม

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะพร้าวเกล็ดขาวอบแห้ง

รายละเอียด : มะพร้าวเกล็ดขาวอบแห้ง เป็นการแปรรูปมะพร้าวขาวให้เป็นเกล็ดขนาดเล็ก มีเปอร์เซ็นต์ไขมันที่สูงมากกว่า 60% และมีกลิ่นหอม โดยเทคโนโลยีการอบแห้งด้วยระบบคลื่นไมโครเวฟผสมระบบลมร้อน แล้วนำไปบรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิทมีลักษณะเป็นถุงซิปล็อค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ศึกษาและพัฒนาในรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ให้ดูมีความเป็นสากล ถนอมตัวสินค้าได้ และเป็นที่น่าสนใจของผู้บริโภค

เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าโดยใช้เครื่องอบระบบไมโครเวฟผสมระบบลมร้อนเข้ามาช่วยในการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจของเราจะมีการแบ่งเป้าหมายเป็น 3 ระยะ มีการวิเคราะห์สถานการณ์ของธุรกิจ(SWOT) มีวิสัยทัศน์ และพันธกิจที่ชัดเจน มีการทำกลยุทธ์ทางการตลาด(4P) มีแผนการบริหารการเงิน หากกิจการขาดสภาพคล่องหรือการขยายกิจการ และวางแผนอนาคตในเรื่องต่างๆเกี่ยวกับธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 150,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : U2T ตำบลบ้านปรก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ห้วยขมิ้น อ.ด่านช้าง จ.สุพรรณบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงป่าต๋าย

รายละเอียด : พริกแกงป่าต๋ายจะขาย 2 ขนาดด้วยกัน ก็คือ ½ กิโลกรัม ราคา 65 บาท และ 1 กิโลกรัม ราคา 130 บาท โดยบรรจุภัณฑ์เป็นถุงพลาสติกใสธรรมดา ในแต่ละการผลิตครั้งจะได้พริกแกงอยู่ที่ 5 กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ต้องการมีเครื่องปอกกระเทียม

ช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ที่เพิ่มขึ้น

เครื่องบดพริกแกง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ความเป็นมาและโอกาส
พริกแกงหรือเครื่องแกง ถือเป็นส่วนประกอบสำคัญที่ชาวไทยทุกหลังคาเรือนต้องมีติดบ้าน ในการประกอบอาหารไทยส่วนใหญ่แล้วต้องใช้พริกแกงเป็นส่วนผสมหลัก โดยพริกแกงก็จะมีประเภทแตกต่างกันออกไป เช่น พริกแกงส้ม พริกแกงเผ็ด และพริกแกงคั่ว เป็นต้น พริกแกงป่าต๋าย เกิดจากการที่กรมพัฒนาชุมชนได้เข้ามาสอนกระบวนการสร้างเสริมอาชีพ นั่นก็คือ การทำพริกแกงให้แกกลุ่มแม่บ้านในหมู่บ้านป่าขี้ ต่อมา คุณชูติวรรณ จึงได้นำมาประกอบอาชีพการขายพริกแกงโดยในระยะแรกเริ่มได้ทดลองขายเพียงแค่ 2 กิโลกรัม ปรากฏว่าชาวบ้านให้ความสนใจอย่างมาก

2. เป้าหมายระยะสั้นและระยะยาว

เพื่อให้พริกแกงป่าต๋ายเป็นที่รู้จักในมากยิ่งขึ้นนอกจากตลาดภายในชุมชนภายใน 3 เดือน พัฒนบรรจุภัณฑ์ (Packaging) ให้มีความน่าเชื่อถือ สามารถจัดส่งทางไกลได้ และยืดอายุการเก็บรักษาได้นานมากยิ่งขึ้น จนสามารถเป็นสินค้าที่ทุกครัวเรือนในประเทศไทยมีพริกแกงป่าต๋ายไว้เป็นวัตถุดิบในการประกอบอาหาร

3. Business Analysis

โอกาส

1. พริกแกงเป็นส่วนผสมหลักในการประกอบอาหารไทย

2. ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ที่มาอำนวยความสะดวกในการขายเพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พริกแกงป่าต๋าย

ออนไลน์ : พริกแกงป่าต๋าย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ห้วยขมิ้น อ.ด่านช้าง จ.สุพรรณบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหนมปานวาด (แหนมหมู)

รายละเอียด : แหนมหมูแม่ปานวาดจะขาย 1 ขนาดด้วยกัน คือ 150 กรัม ราคา 25 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์(เครื่องขึ้นสุญญากาศ)
- เครื่องผสมอาหาร
- กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์(เพจ Facebook)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้นและระยะยาว

เพื่อให้แหนมแม่ปานวาดเป็นที่รู้จักในมากยิ่งขึ้นนอกจากตลาดภายในชุมชนภายใน 3 เดือน ต้องการพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging) ให้มีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น สามารถจัดส่งทางไกลได้ สามารถยืดอายุการเก็บรักษาได้นาน จนเป็นสินค้าที่สามารถนำมาเป็นของฝากได้ Marketing Plan (วางแผนการตลาด)

การวางกลยุทธ์การตลาดของแหนมหมูแม่ปานวาด จะใช้ส่วนผสมทางการตลาด หรือ Marketing Mix อย่าง 4P

1.Product โดยแหนมหมูแม่ปานวาด ซึ่งมีส่วนผสมของ หมูสามชั้น เนื้อหมูสัน ข่าสอยสุก กระเทียม เกลือ ชูรส วัตถุดิบที่ใช้เป็นวัตถุดิบที่สดใหม่ สะอาด

2.Price แหนมหมูแม่ปานวาดจะขาย 1 ขนาดด้วยกัน ก็คือ 150 กรัม ราคา 25 บาท โดยบรรจุภัณฑ์เป็นใบตองธรรมชาติปลอดสารเคมี

3.Promotion มีการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้ทราบเกี่ยวกับสินค้าทางLineกลุ่มชุมชนหมู่บ้าน

4.Place เลขที่ 203 หมู่ที่ 5 ตำบลห้วยขมิ้น อ.ด่านช้าง จ.สุพรรณบุรี 72180

Operation Plan (แผนการปฏิบัติงาน)

การวางกำหนดการในการสร้างธุรกิจ หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่าแผนการผลิตสินค้าหรือบริการครับ เริ่มตั้งแต่เป้าหมายการผลิต กระบวนการผลิต แหล่งวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อวัตถุดิบ ซึ่งแต่ละธุรกิจมีสินค้าแตกต่างกันจึงทำกระบวนการปฏิบัติงานนั้นแตกต่างกันด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านแม่ปานวาด

ออนไลน์ : U2T ห้วยขมิ้น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.นางบวช อ.เดิมบางนางบวช จ.สุพรรณบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดทางมะพร้าวนางบวช

รายละเอียด : ไม้กวาดทางมะพร้าว ใช้วัตถุดิบประเภททางมะพร้าวซึ่งเป็นวัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชน นำมาผลิตเป็น “ไม้กวาดทางมะพร้าว” ลักษณะการผลิตจะดำเนินการผลิตให้เป็นสินค้าประเภทไม้กวาดในรูปแบบใหม่โดยการใช้เชือกกล้วยถักลวดลายให้มีสีสันสะดุดตา แปลกแตกต่างจากคู่แข่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำวัสดุธรรมชาติมาใช้ประโยชน์ในการตกแต่งผลิตภัณฑ์

ถักทอลวดลายในรูปแบบต่างๆ

ลงสีเพื่อเพิ่มสีสันให้กับตัวผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ไม้กวาดทางมะพร้าว ใช้วัตถุดิบประเภททางมะพร้าวซึ่งเป็นวัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชน นำมาผลิตเป็น ไม้กวาดทางมะพร้าว แบ่งออกเป็น 2 รูปแบบ ได้แก่ ไม้กวาดทางมะพร้าวสำหรับกวาดซีเมนต์ และไม้กวาดทางมะพร้าวสำหรับกวาดพื้นดิน ใช้ชื่อยี่ห้อหรือตราสินค้าว่า “นางบวช” ลักษณะการผลิตจะดำเนินการผลิตให้เป็นสินค้าประเภทไม้กวาดในรูปแบบใหม่โดยการใช้เชือกกล้วยถักลวดลายให้มีสีสันสะดุดตา แปลกแตกต่างจากคู่แข่ง โดยใช้ทางมะพร้าวเหลาทำเป็นไม้กวาดทางมะพร้าว ส่วนที่เหลือหรือที่ไม่ได้ขนาดจากการเข้าด้ามไม้กวาดข้างต้นก็จะนำมาดัดแปลงเป็นไม้กวาดทางมะพร้าวแบบมือจับแทน แล้วเพิ่มมูลค่าโดยเน้นให้มีรูปแบบใหม่ด้วยการถักทอด้วยเชือกหลากสีเพื่อเป็นการสร้างสีสันให้กับผลิตภัณฑ์ เน้นในเรื่องของการใช้แนวคิดที่สร้างสรรค์ สร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์เพิ่มความน่าสนใจกับตัวผลิตภัณฑ์เพื่อผลิตให้เป็นสินค้า มีการพ่นสีตรงปลายก้านมะพร้าว หรืออาจจะทาสีที่ด้ามจับด้วย ต่อมาจะนำเชือกกล้วยมาถักเปียหรือถักเชือกให้เป็นรูปแบบลวดลายอื่น ๆ นำมาร้อยติดกับตรงหัวไม้กวาดทางมะพร้าวให้ตรงกับลวดลายที่มัดไว้ด้านนอกสุด เพื่อให้ความสวยงามน่าซื้อมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 790

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65018114 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจBCG

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.นางบวช อ.เดิมบางนางบวช จ.สุพรรณบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเช้าสานจากทางมะพร้าวนางบวช
รายละเอียด : กระเช้าสาน ผลิตจากวัตถุดิบประเภททางมะพร้าว นำมาสานให้เป็นกระเช้า แล้วนำมาเพิ่มมูลค่าโดยการถักทอด้วยเชือกกล้วยหลากสีเพื่อเพิ่มสีสันให้กับผลิตภัณฑ์ และเป็นการเพิ่มความน่าสนใจให้กับสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ถักทอลวดลายในรูปแบบต่าง ๆ
นำวัสดุธรรมชาติมาตกแต่งผลิตภัณฑ์
ลงสีเพื่อเพิ่มสีสันให้กับผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

กระเช้าสาน ผลิตจากวัตถุดิบประเภททางมะพร้าว นำมาสานให้เป็นกระเช้าแล้วนำมาเพิ่มมูลค่า โดยการถักทอด้วยเชือกกล้วยหลากสีเพื่อเพิ่มสีสันให้กับผลิตภัณฑ์ และเป็นการเพิ่มความน่าสนใจให้กับสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



Cr.babybluesky..y



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.บางปลาหมึก อ.บางปลาหมึก จ.สุพรรณบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาหมึกแดงเดี่ยว ชุมชนบางปลาหมึก

รายละเอียด : ปลาหมึกแดงเดี่ยว

05 : แผนธุรกิจ

ปลาหมึกแดงเดี่ยว ชุมชนบางปลาหมึก นำมาพัฒนาแพคเกจสินค้าให้ได้มาตรฐานดึงดูดความสนใจให้นักท่องเที่ยวซื้อ กระตุ้นยอดขายของตัวสินค้า เน้นแปรรูปให้สามารถส่งสินค้าไปตามต่างจังหวัดได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มมูลค่าของดีท้องถิ่น

การพัฒนาผลิตภัณฑ์

การนำของดีท้องถิ่นมาใช้ประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.บางปลาหมึก อ.บางปลาหมึก จ.สุพรรณบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพร ชุมชนบางปลาหมึก

รายละเอียด : สบู่สมุนไพรกลิ่นหอมสมุนไพรแล้วสดชื่นสบายตัว

05 : แผนธุรกิจ

สบู่สมุนไพรของชุมชนบางปลาหมึกนำมาสร้างเป็นสินค้าใหม่ให้ชุมชนพร้อมทำแพคเกจให้สวยงามนำมาขายสร้างรายได้ให้คนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเอาวัตถุดิบของท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์

การนำเอาอัตลักษณ์ของท้องถิ่นมาเสนอขาย

การนำเอาวัตถุดิบของท้องถิ่นมาสร้างรายได้

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





**PS65012977 : โครงการยกระดับและขับเคลื่อนด้วยระบบเศรษฐกิจหมุนเวียนและเศรษฐกิจสีเขียวของตำบล
บางใหญ่ ด้วยการประยุกต์หลักคิดในการออกแบบเพื่อสร้างชุมชนเชิงสร้างสรรค์**

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.บางใหญ่ อ.บางปลาม้า จ.สุพรรณบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ลูกตาลบางแม่หม้าย
รายละเอียด : สบู่ก้อนแปรรูปมาจากลูกตาล

05 : แผนธุรกิจ

นำผลิตภัณฑ์ลูกตาลที่มีปลูกมากมายในชุมชนมาแปรรูปเป็นสินค้าใหม่เพื่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่เป็นสบู่ลูกตาลเพื่อจะสร้างอาชีพให้คนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

recycle
reduce
reuse

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65013015 : โครงการยกระดับและขับเคลื่อนด้วยระบบเศรษฐกิจหมุนเวียนและเศรษฐกิจสีเขียวของตำบลบางใหญ่ ด้วยการประยุกต์หลักคิดในการออกแบบเพื่อสร้างชุมชนเชิงสร้างสรรค์

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ต.บางใหญ่ อ.บางปลาม้า จ.สุพรรณบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาด 100 ปี บางแม่หม้าย
รายละเอียด : ไม้กวาดจากเปลือกมะพร้าว

05 : แผนธุรกิจ

นำเปลือกมะพร้าว มาแปรรูปเป็นไม้กวาดเป็นสินค้าใหม่ในชุมชนเพื่อจะได้จัดจำหน่ายและเสริมอาชีพให้คนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

recycle
reuse
reduce

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ท่าช้าง อ.วิเศษชัยชาญ จ.อ่างทอง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าชาวชาติรี

รายละเอียด : ตัวกระเป๋าทำมาจาก ผักตบชวา แล้วนำรวดลายจาก วัฒนธรรมละครพื้นบ้านอย่างละครชาติรีมาเพิ่มบนกระเป๋าผักตบชวา จึงเกิดเป็นสินค้าตัวนี้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องรีดผักตบชวา

เครื่องอบผักตบชวา

ใช้สื่อดิจิทัลในการขาย ได้แก่ fan page U2T ตำบลท่าช้าง อำเภอวิเศษชัยชาญ จังหวัดอ่างทอง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมาย

1. เพื่อยกระดับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ได้ทำมาจากวัสดุจากธรรมชาติ เช่นจาก แม่น้ำ ลำคลอง เปลี่ยนจากของไม่มีมูลค่าให้มีมูลค่าเพิ่ม
2. สร้างฐานลูกค้าให้มาซื้อผลิตภัณฑ์ และการบอกต่อๆ กันในกลุ่มลูกค้า
3. เพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น
4. สามารถขายผลิตภัณฑ์ที่ตลาดมากขึ้น ตามช่องทางต่างๆได้
5. เกิดการจ้างงาน สร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

ต.ท่าช้าง อ.วิเศษชัยชาญ จ.อ่างทอง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บรรจุภัณฑ์จากผักตบชวา (ออกแบบเชิงข้าม)

รายละเอียด : ตัวบรรจุภัณฑ์นั้นทำมาจากผักตบชวาที่เป็นวัชพืชที่ไม่มูลค่าตามแม่น้ำลำคลอง จึงนำมาศึกษาการแปรรูปเพิ่มมูลค่าและให้มีประโยชน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบผักตบชวา

เครื่องรีดผักตบชวา

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมาย

1. พัฒนาสิ่งของที่ได้จากวัสดุจากธรรมชาติ เช่นจาก แม่น้ำ ลำคลอง เปลี่ยนจากของไม่มีมูลค่าให้มีมูลค่าเพิ่ม
2. บรรจุภัณฑ์ที่ประหยัดต้นทุนมากที่สุดและวัสดุที่นำมาบรรจุภัณฑ์ที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์อย่างอื่นได้อีก
3. สร้างฐานลูกค้าให้มาซื้อผลิตภัณฑ์ และการบอกต่อๆ กันในกลุ่มลูกค้า เพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น
4. บรรจุภัณฑ์ที่ประหยัดต้นทุนมากที่สุดและวัสดุที่นำมาบรรจุภัณฑ์ที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์อย่างอื่นได้อีก
5. สามารถขายผลิตภัณฑ์ในตลาดมากขึ้น ตามช่องทางต่างๆ ได้
6. เกิดการจ้างงาน สร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG